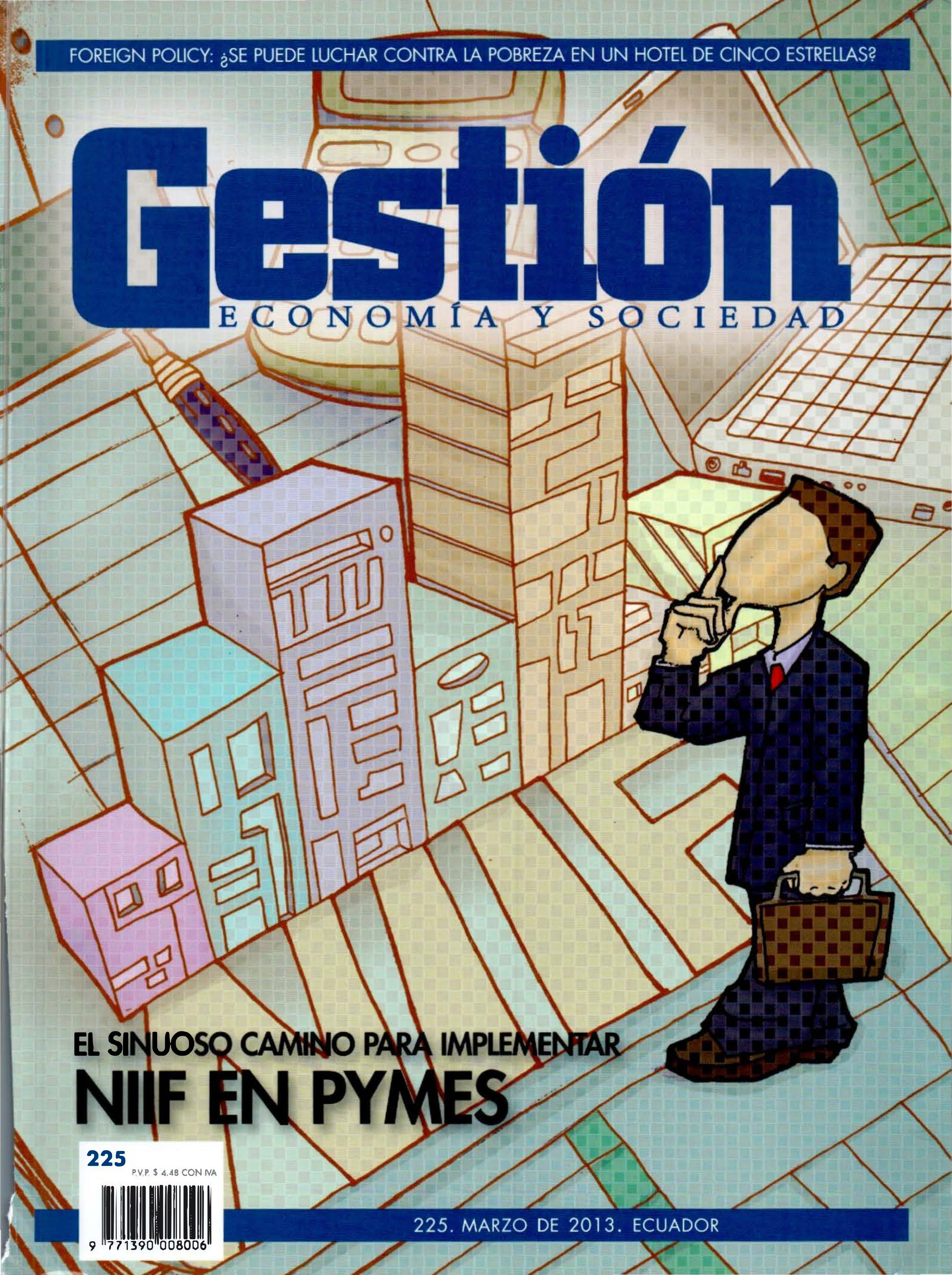

FOREIGN POLICY: ¿SE PUEDE LUCHAR CONTRA LA POBREZA EN UN HOTEL DE CINCO ESTRELLAS?
Gestión
ECONOMÍA Y SOCIEDAD
EL SINUOSO CAMINO PARA IMPLEMENTAR
NIIF EN PYMES
225
P.V.P. $ 4.48 CON IVA
9 771390 008006
225. MARZO DE 2013. ECUADOR

Premios revista GESTIÓN




Citi Journalistic Excellence Award 2013

Primer lugar: Jorge Tamariz
Artículo: 2012 ¿El año del petróleo?
Revista: Gestión # 212, Febrero 2012

Premio de Reportaje sobre Biodiversidad 2012 y revista GESTIÓN

Primer Lugar: Rafael Cárdenas y Martín Bustamante
Artículo: "... y tanta diversidad, ¿para qué?"
Revista: Gestión 205, Junio 2011

Mención especial Embajada Británica

Mención especial: Ángela Meléndez
Artículo: "Reducir la huella de arbono, un aporte al ambiente y al bolsillo"
Revista: Gestión 212, Febrero 2012

Citi Journalistic Excellence Award 2012

Primer lugar: Verónica Vásconez
Artículo: "El desempeño de los sectores productivos en 2011 y el panorama para 2012"
Revista: Gestión # 211, Enero 2012

Federación Ecuatoriana de Exportadores, FEDEXPOR. 2011

Primer lugar: María de la Paz Vela
Artículo: "Política Comercial: Más Vale Tarde que Nunca"
Revista: Gestión # 201, Marzo 2011

Premio Conservación Internacional Reportaje sobre Biodiversidad, 2008

Primer Premio: Leisa Sánchez
Artículo: "No basta con ser el granero del mundo"
Revista: Gestión # 164, Febrero 2008

Premio Centenario Periodistas Área Financiera Banco Pichincha, 2005

Segundo lugar: Julio Oleas
Artículo: "Petróleo el reparto ha llegado a un punto crítico"
Revista: Gestión # 136, Octubre 2005




índice

FP
Foreign Policy
¿Se puede luchar contra la pobreza en un hotel de cinco estrellas?

Ilustración portada: Daniel Ochoa.

carta

De grandes, pequeños y medianos

Con miras a ayudar a un segmento de nuestros lectores, pero también con las de ilustrar a todos, el Tema Central de este número, elaborado por la periodista **Ángela Meléndez**, describe el sinuoso camino para implementar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en las pequeñas y medianas empresas. Las NIIF para Pymes son un conjunto especial de normas de contabilidad, con su propio calendario de ejecución, por lo que es interesante saber en qué varían las normas y los calendarios con respecto a las obligaciones de las empresas grandes.

Ligado de alguna manera con lo anterior, nuestra colaboradora habitual y académica de la Espol de Guayaquil, **Mariela Méndez Prado**, describe en este número las actividades que algunas redes de entidades y personas comprometidas con la transparencia financiera están haciendo para incidir en los Gobiernos y en los organismos internacionales, a fin de que se tomen medidas y se establezcan estándares de reporte para evitar la opacidad financiera y los negocios ocultos.

En una larga entrevista que el editor general de la revista hizo al superintendente de Control del Poder de Mercado, **Pedro Páez**, se habla también de la transparencia y del control de los monopolios, tareas que asume esta entidad, que empezó su vida en octubre pasado. Páez explica en la charla cómo la ley y la actividad de la nueva superintendencia se inscriben en el cambio del modelo productivo y societario en que está empeñado el Gobierno de **Rafael Correa**.

En cuanto a la economía internacional, **Jorge Tamariz Amador** nos cuenta una historia de David y Goliat. Esta vez David no mata a Goliat sino que David va a comprar a Goliat, ya que una bolsa de valores de Atlanta, que tiene menos de tres lustros de vida, está a punto de comprar la bolsa de valores de Nueva York, con más de dos siglos de existencia.

Hannelore Döbler nos cuenta sobre la corriente que cuestiona la economía neoclásica o "autista". **Christine Harper**, de nuestro servicio exclusivo Bloomberg News, nos describe la paradoja de los bancos más grandes del mundo, otra historia de tamaños gigantescos versus protección al inversionista. En nuestro suplemento FOREIGN POLICY, otra exclusiva de GESTIÓN, **Cheryl Strauss Einhorn**, tras investigar por años, presenta un reportaje-denuncia de cómo la Corporación Financiera Internacional, un brazo del Banco Mundial, se asocia con millonarios en países en desarrollo para jugosos proyectos que tienen poco que ver con la lucha contra la pobreza, que se supondría es el objetivo de la entidad.

Una sección especial dedica este número al nuevo aeropuerto de Quito. En primer lugar, **Gonzalo Ortiz Crespo** narra la convulsa historia del proyecto, que se enriquece con su perspectiva al haber sido testigo de primera mano. Por otro lado, **Estefanía Montalvo Cózar** reporta sobre las expectativas de alto vuelo que genera la nueva facilidad aeroportuaria.

REVISTA GESTIÓN
marzo de 2013

225
GESTIÓN DOSCIENTO
MARZO DOS M

Consejo Edit
Abel Castillo, Pab
Esteban Hurtado, Alfr
Paúl Palacios, Jai
José Samaniego, Rol

Producción
MULTIPLIC
Editor gener
Gonzalo Or
Subdirector
Juana Ordó
Editora econó
María de la Pa
Editora financ
Vanessa Br
Editora cultu
Gladys Jaran
Equipo investi
Ángela Melé
Michelle Ord
Asistente de ed
Paulina Rodr
Asistente de coord
Sonia Espi

Directora de
Estefanía Ri
Diseño
Querrray
Preimpresión e im
Imprenta Ma
ECUADOR
GESTIÓN es una publicac
DINEDICIONES. Sus artículos pu
citando la fuente. Las fotogr
requieren autorización previa. L
son responsabilidad exclusiva
comprometen a la revista

Derechos de autor N

DINEDICIO
www.dinedicion

Gerente gene
Hernán Altam
Gerente Guay
Fernando Sarn
Gerente de comerc
María Elena M

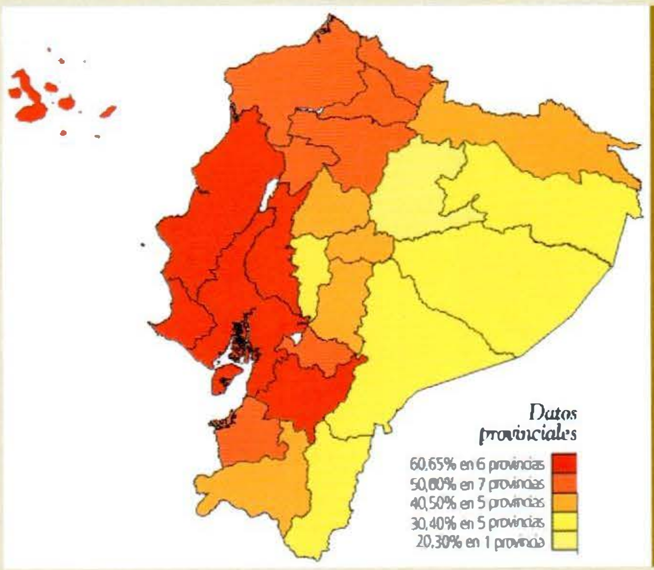
Publicidad
Quito: Paola M
Guayaquil: Estefan

Suscripciones y
Quito: Av. 12 de Oct
y Coruña esq
Tel.: 254 5209-254 51
Fax: 254 51
Gerencia comercial
Guayaquil: Avenida Franci
Justino Cornejo, Edificio Torr
Tel.: 371 34
e-mail: info@dinedi

MULTIPLIC
Av. González Suárez 335 y
Tel.: 255 9930 •
e-mail: multipli@mult
www.revistages
Distribució
Sepri Carga • Tel.

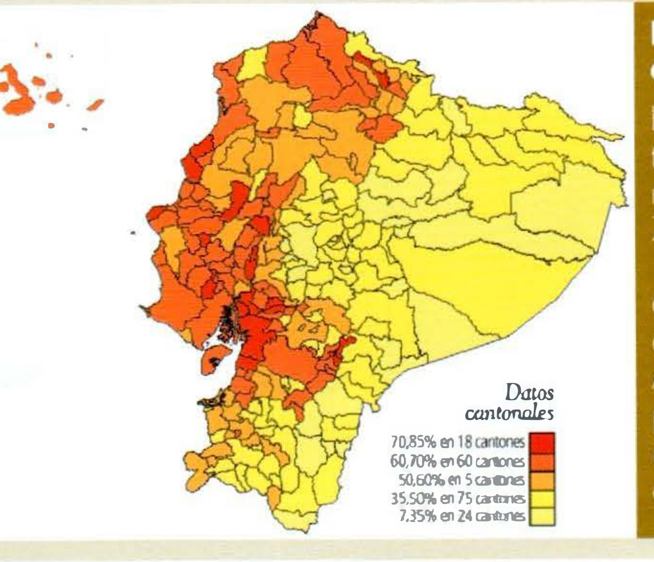
Binomio Correa-Glas ganó en 23 provincias

Con 100% de actas escrutadas, el Consejo Nacional Electoral (CNE) informó que **Rafael Correa** fue reelegido con 57,17% de los votos en la elección del pasado 17 de febrero. El actual mandatario ganó en 23 de las 24 provincias del país y alcanzó su mayor votación en Galápagos, con 64,23%. En la única provincia en la que fue derrotado fue en Napo; allí ganó el expresidente **Lucio Gutiérrez**, con 48,04%. De esta forma, Correa logra su segundo mandato de cuatro años en primera vuelta con 4,9 millones de sufragios, mientras que su principal contrincante, **Guillermo Lasso**, obtuvo 22,7% de la votación. Hasta el cierre de esta edición, el CNE no revelaba la conformación final de la Asamblea Nacional; sin embargo, los datos parciales otorgaban una mayoría absoluta al partido oficialista Alianza País. Correa, que está en el poder desde 2007, iniciará su nuevo período el próximo 24 de mayo.



Resultados provinciales

Los datos del mapa indican que el binomio **Correa-Glas** obtuvo en promedio 60,65% de la votación en seis provincias, 50,60% en siete provincias y así sucesivamente según se observan los datos en la parte inferior derecha del mapa.



Resultados cantonales

En lo que respecta a los cantones, se observa que Correa obtuvo en promedio 70,85% de la votación en 18 cantones y 60,70% en 60 cantones, de los 222 cantones analizados.
Al igual que en el mapa provincial, los colores permiten observar los resultados obtenidos.

El Ecuador creció 5,01% en 2012

La economía del Ecuador creció 5,01% en 2012, casi tres puntos por debajo de lo logrado en 2011 (7,98%), informó el ministro de Economía y Finanzas, **Patricio Rivera**, quien explicó que "otros Gobiernos preferían reportar un crecimiento con base de reducir indicadores como inflación, restringiendo el acceso al trabajo pleno", pero que ahora "tenemos un modelo de crecimiento inclusivo". Por su parte, el presidente del Banco Central, **Diego Martínez**, expresó que "crecer 5,01% es fabulosa", pues "da cuenta de la buena salud de la economía nacional". El desarrollo de la economía en 2012 se explica en parte por el aporte de divisas generadas por las exportaciones de petróleo que llegaron a $ 112.321 millones, a lo que se suma un aumento de 17,8% de la recaudación tributaria que alcanzó $ 11.300 millones, según cifras oficiales.

<este mes>

Gobierno fijará precios referenciales a 46 productos

Los precios referenciales de 46 productos como carne de res, cerdo, pollo, vegetales, frutas y granos serán fijados por el Gobierno, a través del Ministerio de Agricultura y el de Industrias y Productividad, según el Decreto Ejecutivo 1438 del 22 de febrero. El documento incluye una lista de los 46 productos que tendrán un precio referencial, "a fin de que sirva de base para el control de la especulación". Para determinar estos valores, los organismos harán un levantamiento de información de precios con datos de tres meses previos a la vigencia del decreto. Estos montos tendrán que ser publicados los primeros cinco días de cada mes en las páginas web de los ministerios. Por su parte, los industriales pidieron al Gobierno revisar la medida, ya que en su opinión no existe un sustento técnico que justifique una supuesta especulación en los productos agrícolas, pues estos tienen alta volatilidad por factores c o el clima y la estacionalidad de las cosechas.

Alemania dio $ 44,8 millones al Yasuní

Se desembolsarán en 3 años.

Alemania formalizó un aporte de $ 44,8 millones para la conservación del parque amazónico Yasuní, donde el Ecuador quiere dejar sin explotar sus reservas petroleras para combatir el cambio climático. Los recursos entregados por la nación europea se enmarcan en la cooperación directa con el parque y no irán al fideicomiso administrado por Naciones Unidas (ONU), a través del que se canalizan las contribuciones al proyecto Yasuní-ITT para no extrae el crudo, manifestó la responsable de esta iniciativa, **Ivanne Baki**. De acuerdo con la jefa negociadora, los fondos serán desembolsados durante los próximos tres años y se invertirán en programas de conservación y apoyo a pobladores amazónicos.

Benedicto XVI dejó el pontificiado

El papa **Benedicto XVI**, de 85 años, dejó formalmente su cargo el 28 de febrero después de sorprender al mundo tres semanas antes con el anuncio de que se retiraría del máximo gobierno de la Iglesia católica, iniciado en 2005, por sentirse debilitado y sin fuerza suficiente para continuar en la misión. "Después de haber examinado ante Dios reiteradamente mi conciencia, he llegado a la certeza de que, por la edad avanzada, ya no tengo fuerzas para ejercer adecuadamente el ministerio petrino", dijo Benedicto XVI. Durante 598 años, ningún papa había renunciado, y los historiadores de la Iglesia cuentan que solo otros tres papas han renunciado en los 2.000 años del pontificado. Hasta el cierre de esta edición, no se definía la fecha del cónclave en el que 115 cardenales de menos de 80 años elegirán a su sucesor.

Comandante del Ejército, inconforme, renuncia

El comandante del Ejército, **Marco Vera**, renunció al no estar de acuerdo con el ascenso de tres coroneles a generales, dispuesto en última instancia por la ministra de Defensa, **María Fernanda Espinosa**. En su discurso de despedida, que coincidió con la conmemoración del Día del Ejército, Vera confirmó su desacuerdo con el Consejo Supremo de las Fuerzas Armadas. "He presentado mi disponibilidad voluntaria de las filas del Ejército a fin de que las autoridades competentes puedan tomar la mejor decisión en relación con la resolución del Consejo Supremo de las Fuerzas Armadas, respecto a la apelación de tres señores coroneles dentro de su proceso de calificación, previo a su ascenso al grado de general". El nuevo comandante designado, en reemplazo de Vera, es el general **Jorge Peña**, quien ya asumió oficialmente su cargo.

Ley de Inquilinato será vetada completamente

Aunque la Asamblea Nacional aprobó en segundo debate la reforma a la Ley de Inquilinato, que incluye amplias reformas al sistema de arrendamiento de inmuebles, el presidente Rafael Correa anunció su veto total y la calificó de "mamotreto". Además, manifestó que el Ejecutivo elaborará un nuevo documento sobre el tema. "Propongo preparar una nueva propuesta de ley para defender a los arrendatarios sin perjudicar a los arrendadores, por eso he decidido vetar totalmente esta ley, que es un mamotreto de ley", dijo durante uno de sus enlaces sabatinos. La normativa inicial proponía dar 180 días a los municipios para crear las oficinas de registro de arrendamiento donde se establecerían los valores máximos de alquiler y custodiarían los valores de garantías a través de una cuenta municipal en el Banco de Fomento. El presidente de la comisión de Justicia de la Asamblea, **Mauro Andino**, dijo que con este instrumento legal también se pretendía evitar que quienes han sido arrendatarios por más de 15 años demanden acciones ordinarias, argumentando que están en posesión pacífica e ininterrumpida del inmueble.

El Ejecutivo hará una nueva ley.

breves

Defensores del cliente no cuajan en los cargos

A inicios de febrero, 43 defensores del cliente se posesionaron después de un proceso que duró siete meses y tres convocatorias realizadas por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social. La Junta Bancaria decidió que el Banco del Estado no cuente con un defensor, tampoco la financiera Firesa ni Citibank. Los salarios asignados para los defensores están entre $ 2.226 (el más bajo) y $ 5.566 (el más alto). Sin embargo, apenas 23 días después, cinco de los elegidos presentaron su renuncia. Según el Consejo, una de las razones fue que los titulares no tuvieron las condiciones adecuadas para trabajar, lo que no dio una imagen sitiva del cargo. Los representantes de los bancos Finca, Comercial de Manabí, de la Vivienda, Internacional y Bolivariano dejaron libres sus puestos, a la espera de que las autoridades posesionen a sus suplentes.

Monto para quirografarios crece

Efraín Vieira, gerente del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess), señaló que la inversión proyectada en créditos quirografarios en este año es de $ 1.390 millones, que representa una tasa de crecimiento de 13% con relación a 2012. Este crédito, cuyo monto promedio es de $ 1.276, llegó a 967.281 operaciones el año pasado, cifra que prevé se incremente a 1'089.661 en este año. Los quirografarios pueden ser gestionados en su totalidad desde cualquier punto del país, a través del portal www.biess.fin.ec, con un período de desembolso máximo de 72 horas.

Murió Chávez, Venezuela en incertidumbre

Tras batallar contra el cáncer por más de 20 meses, el presidente de Venezuela, Hugo Chávez Frías, falleció la tarde del pasado 5 de marzo. El anuncio lo dio el vicepresidente Nicolás Maduro en cadena nacional, a la vez que pidió calma y unidad al pueblo venezolano. La salud de Chávez fue manejada herméticamente, sobre todo tras su última operación, en diciembre, en Cuba. A partir de esa fecha, no tuvo apariciones públicas ni pudo posesionarse en su nuevo período presidencial, logrado apenas en octubre de 2012. Las exequias del mandatario se realizaron en medio de la consternación nacional y en compañía de gobernantes de todo el mundo que se hicieron presentes. Según su Constitución, este país deberá elegir un nuevo gobernante en 30 días.

GESTIÓN gana primier premio y mención por reportajes ambientales


... y tanta diversidad, ¿para qué?

Reducir la huella de carbono, un aporte al ambiente y al bolsillo

El 6 de marzo pasado se entregó el Premio de Reportaje sobre Biodiversidad 2012 y la revista GESTIÓN fue honrada con dos galardones: el primer lugar y una mención especial por mejor reportaje sobre cambio climático. Conservación Internacional Ecuador, EcoCiencia, el Centro Internacional para Periodistas y la Federación Internacional de Periodistas Ambientales, con el apoyo de la Embajada Británica y Ciespal, distinguieron a dos artículos de GESTIÓN entre 74 que postularon.

El ganador del primer premio fue el reportaje publicado en la edición de julio de 2011 titulado "... y tanta diversidad, ¿para qué?", escrito por nuestros colaboradores Rafael Cárdenas y Martín Bustamante. En él se describe la importancia de la biodiversidad nacional y las acciones que se deben emprender para lograr un plan integral de conservación, mucho más allá de programas aislados o a corto plazo. El artículo hace un análisis del valor real que representaría la pérdida de ciertas especies únicas en el ecosistema nacional, así como de la necesidad de que gobernantes y autoridades tomen en cuenta estos aspectos antes de que sea muy tarde.

El artículo que recibió mención especial fue escrito por nuestra periodista Ángela Meléndez y publicado en febrero de 2012. En la nota "Reducir la huella de carbono, un aporte al ambiente y al bolsillo", se hace referencia a los beneficios que pueden obtener las empresas si se comprometen con el ambiente, miden su huella de carbono y emprenden acciones para mitigarla. También se citan ejemplos de industrias ecuatorianas que ya aplican dicha medición y han logrado resultados importantes. Revista GESTIÓN agradece estos reconocimientos y renueva su compromiso de dar relevancia a los temas ambientales como parte de nuestra agenda periodística permanente.


Foto: Jean Cláde Verdú.

EMPEZAR JUNTOS
UNA NUEVA
ETAPA DE LA VIDA:
NO TIENE PRECIO.



NADA ES TAN VALIOSO COMO EL TIEMPO QUE PASAS CON LOS TUYOS. PAGA CON ***MASTERCARD CRÉDITO Y DÉBITO*** LA FORMA MODERNA DE PAGAR Y USA TU DINERO SIN TENER QUE SACARLO DEL BANCO. SEGURO, RÁPIDO Y SIN COSTO ADICIONAL; ASÍ DE FÁCIL.







Eso es MasterCard®. Eso no tiene precio.

General Motors inauguró nueva planta de pintura

GM OBB del Ecuador abrió su nueva planta de pintura, la más moderna de la región. El proyecto de la tercera fase de la planta alcanzó una inversión de $ 32 millones, reafirmando el compromiso de la compañía con sus colaboradores, clientes y el país. La obra requirió 10 años de planeación hasta su inauguración a inicios de 2013. Está equipada con estructuras metálicas y maquinaria innovadora, así como con sistemas de control automático. El equipo estuvo conformado por más de 600 trabajadores y se usaron 790 toneladas de acero, además de la transferencia de tecnología de 10 empresas internacionales.

Avianca, la mejor de Sudamérica

La revista *Business Traveler* publicó los resultados de su tradicional encuesta a los viajeros de negocios. Los lectores seleccionaron a las mejores empresas de servicios de viaje en 64 categorías y eligieron a Avianca como la mejor de Sudamérica y América Latina en 2012. Según el informe, los viajeros destacaron los esfuerzos para ponerse a la cabeza en su categoría y/o región. De acuerdo con el presidente de Avianca, **Fabio Villegas**, "este reconocimiento es el resultado del trabajo adelantado por los colaboradores de la aerolínea, con miras a la entrega de un servicio superior a los viajeros en cada una de sus vuelos".



Dos años del Nissan Leaf

Nissan, representada en el Ecuador por Automotores y Anexos S. A., celebró dos años de ventas del Nissan Leaf en EEUU. Hasta el momento se han entregado más de 18.000 modelos en ese país y más de 46.000 a nivel mundial desde diciembre de 2010, convirtiéndolo en el auto eléctrico más exitoso de la historia. Nissan también anunció la construcción en EEUU de la planta de baterías de iones de litio más grande de la industria automotriz. Esta fábrica será la encargada de abastecer de baterías al Nissan Leaf en 2013. El modelo de este año incorporará un gran número de avances tecnológicos, desde el nivel de personalización hasta el incremento de la autonomía de 200 a 228 km.



Avis amplía su negocio al segmento empresarial

La franquicia Avis ha diversificado su oferta de servicios para el segmento empresarial con la incorporación de vehículos pesados y otros automotores de renta a largo plazo. El pasado diciembre, se concretó un convenio con el Grupo Industrial Graiman, que contrató los servicios de alquiler de las flotas utilizadas para sus operaciones a nivel nacional. Entre los automotores, se incluyen montacargas, volquetes, tracta camiones, *mixer* y vehículos livianos. En enero se realizó la primera entrega oficial de vehículos, específicamente de los montacargas marca Clark de tecnología americana.

Humana creció en 2012

Al cierre del ejercicio económico de 2012, Humana registró una cartera de más de 216.000 afiliados, un crecimiento de 25%, respecto a 2011, y una cifra superior al promedio del mercado que es de 12%. La situación patrimonial de la empresa también se ha fortalecido y estos resultados se ven reflejados en la calificación de riesgo AA, otorgada por la calificadora Class International Rating. Además, la compañía realizó una emisión de obligaciones en el mercado de valores ecuatoriano por $ 7 millones.



Casa Tosi cumplió 95 años

Al celebrar 95 años de abrir su primer almacén en Guayaquil, Casa Tosi lanzó su nueva campaña comunicacional Creando tendencia desde 1919. La empresa dio a conocer que su nueva campaña tiene como fin resaltar en imágenes la armonía entre tradición y modernidad, con un mensaje sencillo que da protagonismo al paso del tiempo, de una manera llamativa y visual. Además, se presentaron nuevas tendencias y promociones, como colecciones de moda, una renovada sección de línea de electrodomésticos y un nuevo menú en la cafetería.

Bupa se consolida en el Ecuador

Bupa Ecuador S. A., parte del grupo asegurador líder en el campo de la salud, Bupa, consolida su presencia en el país. Sus productos dan la libertad de elegir los mejores médicos y servicios del país y del mundo. Además, brinda acceso a una amplia red de hospitales, incluyendo el

Metropolitana, De los Valles y la Clínica Pichincha, en Quito; también clínicas como Kennedy, en Guayaquil, y Santa Inés, en Cuenca. Los asegurados pueden tratarse con especialistas de EEUU, Latinoamérica y el resto del mundo. Desde 1947, Bupa se especializa en el cuidado de la salud y no tiene accionistas, por lo que reinvierte sus ganancias en beneficio de los asegurados.

El CX-5 de Mazda gana premios de lujo

Por séptima ocasión, la Federación Interamericana de Periodistas del Automóvil realizó la selección del SUV de las Américas 2013, siendo ganador de esta categoría el Mazda CX-5. Asimismo, este modelo fue elegido como el mejor auto de 2012 en Japón, por sus innovaciones en tecnología. Además, por sus altas prestaciones, el CX-5 recibió distinciones por parte de Insurance Institute for Highway Safety (IIHS), organismo encargado de realizar las pruebas de seguridad de los nuevos automóviles en EEUU. En junio de 2012, obtuvo el título de Best Crossover en los premios Auto Express New Car.

Libro de neurología con el apoyo de Bagó

En días pasados, se lazó el libro *Neurología para pacientes*, del doctor **Juan Francisco Lasso**, neurocirujano y jefe del servicio de Neurocirugía del Hospital Pablo Arturo Suárez, en coautoría con otros médicos y con el respaldo de laboratorios Bagó. El autor y los coautores tratan en el texto el diagnóstico y el tratamiento clínico y quirúrgico de las enfermedades neurólgicas y explican sus causas. Lasso comentó que *Neurología para pacientes* es un documento de información claro, sencillo, completo y conciso, con los mejores fundamentos bibliográficos para que sea una fuente de consulta para pacientes, estudiantes de Medicina y un referente para profesionales.

Proyecto Chicos de la Calle tiene 36 años

El proyecto salesiano Chicos de la Calle cumplió 36 años de fundación. Actualmente, tiene presencia en siete ciudades del país: Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, Santo Domingo, Esmeraldas y San Lorenzo, y desarrolla una misma propuesta educativa pastoral, de acuerdo a sus características y realidad propias. Son varias las líneas de intervención, entre ellas: educación, capacitación técnica e inserción laboral.

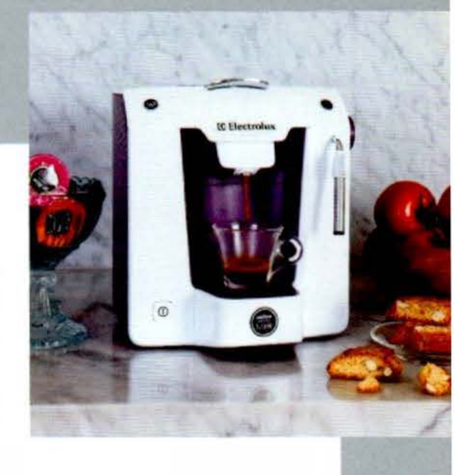


Carrera Canicross se realizó en Ambato

Bioalimentar realizó en Ambato la carrera Canicross 5k. Esta competencia, con una modalidad derivada del *mushing* (tiro de trineo con perros), consiste en que los participantes corren con su perro atado a la cintura. En esta ocasión se coronaron campeones en la categoría juvenil: **José Acosta** y **Belén Villagrán**; en la de adultos: **Edwin Chalota** y **Verónica Anguisaca**; en la senior: **Segundo Pastuna** y **Magdalena Supe**; en la infantil: **Diego Cando** y **Wendy Patuna**, y en la élite: **César Yupangui** y **Martha Vaca**. El objetivo fue ayudar a la Asociación de Parapléjicos de Tungurahua, donando todos los fondos recaudados.

Seguros Oriente colabora con reforestación

Colaboradores de Seguros Oriente y sus familiares estuvieron en la Reserva Yunguilla (Pichincha), como parte de su campaña de reforestación 2013. Allí sembraron alrededor de 2.000 alisos *nepalensi* para contrarrestar los 2.565 incendios que se produjeron en Quito en el verano de 2012. Esta campaña se llevó a cabo en conjunto con la Coordinadora Ecuatoriana de Organizaciones para la Defensa de la Naturaleza y el Medio Ambiente y con los fondos que se recaudaron en la tercera edición de la competencia benéfica Shunkuñan, que se realizó el pasado diciembre. También participaron la Secretaría del Ambiente, el Club Ecológico de la Universidad SEK, el Proyecto Aventura y varios voluntarios.



Electrolux prioriza la responsabilidad social

Electrolux, líder en aparatos electrodomésticos y aparatos de uso profesional, lanzó su estrategia Electrolux, estilo de vida, un concepto que pretende relacionarse directamente con el cliente y que es parte de un programa enfocado en lo humanitario. Así, Electrolux social se incluye en esta estrategia como una iniciativa que dará aportes a diferentes fundaciones, entre ellas, la Fundación Patronato San José. El proyecto será comunicado en los puntos de venta y se realizarán contribuciones trimestrales a las diferentes fundaciones.

Maruri recibe a alto ejecutivo

Ejecutivos de la agencia de publicidad Maruri recibieron la visita de **Alfonso Barreguero**, director de Planeamiento Regional de Grey, quien dictó la conferencia *Herramientas del Shift*. Durante el evento, Barreguero explicó los procesos y aplicaciones de estas herramientas dentro del pensamiento estratégico para la creación de campañas efectivas. Los diferentes inquietudes y casos que se presentaron fueron discutidos por los ejecutivos.

El sinuoso camino para implementar NIIF en Pymes

< Por Ángela Meléndez
Ilustración: Daniel Ochoa >



Deben aplicar NIIF para Pyme las empresas que:

- Tengan un monto de activos inferior a $ 4 millones.
- Registren un valor bruto de ventas anuales de hasta $ 5 millones.
- Tengan menos de 200 trabajadores.

Aunque la Norma Internacional de Información Financiera ayuda a las empresas a fomentar una cultura más transparente, ordenada y detallada, la aplicación de estas reglas demandan una inversión elevada de recursos, tanto en capacitación como en provisiones que antes no estaban estipuladas bajo las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC). Estos impactos pesan más en las pequeñas y medianas empresas que, con menores ingresos y patrimonio, buscan hacer frente a la transición y adoptarse a la nueva cancha de juego.

Lo que se llama NIIF para Pymes es la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas, que en inglés se conoce como *The International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs)*. El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) emitió dicha normativa en julio de 2009. ¿Cómo llegó al Ecuador? Antes, las compañías reportaban su contabilidad bajo las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), pero una resolución de la Superintendencia de Compañías (SC) de 2006 determinó la obligatoriedad de la aplicación de NIIF a partir de enero de 2009 por parte de las empresas y entidades sujetas al control y vigilancia de dicha superintendencia. Y en 2008, se dispuso que el tercer grupo de compañías (las Pymes) aplicara la NIIF desde enero de 2012. La adopción de esta nueva normativa se dio principalmente por los beneficios que otorga en la transparencia de la información y en el acceso detallado a las cuentas de las compañías.

Todavía muchas de las pequeñas y medianas empresas están en proceso de implementarla pero, sin la adecuada asesoría, el camino puede ser sinuoso y complicado, por lo que, en esta guía y con el aporte de un experto, GESTIÓN solventa algunas dudas al respecto, especialmente sobre los primeros pasos que se deben dar para lograr la conversión. Según la firma de contabilidad y consultoría Grant Thorton, la norma podría ser elegible por aproximadamente 99% de las entidades del mundo que producen estados financieros con propósitos de información general.

> Una compañía solo puede adoptar por primera vez la NIIF para las Pymes en una única ocasión.

¿QUÉ EMPRESAS DEBEN IMPLEMENTAR NIIF PARA PYMES?

La Superintendencia de Compañías definió en octubre de 2011 el reglamento para las Pymes que deben aplicar NIIF y resolvió que deben acogerse las compañías que:

a) Tengan un monto de activos inferior a $ 4 millones.

b) Registren un valor bruto de ventas anuales de hasta $ 5 millones.

c) Tengan menos de 200 trabajadores.

Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Hasta septiembre de 2012 (últimos datos que reporta la institución), 63,4% de las empresas que operaban bajo el control de la SC y que presentaron sus estados financieros en NIIF correspondían a micro, pequeñas y medianas; 14,3% no estaban definidas, y apenas 22,3% eran empresas grandes. Hasta esa fecha de corte, las sociedades informantes ascendieron a 4.202.

Las Pymes que están bajo el control de la SC y que cumplen con los requisitos previos tenían hasta el 31 de octubre de 2011 para presentar el cronograma de implementación aprobado por la junta general de socios o accionistas y hasta el 30 de noviembre de ese año para presentar la conciliación del patrimonio neto del inicio del período de transición. Y aunque aún no se conocen las sanciones que se aplicarán a las que han incumplido, Jorge Calupiña, experto en NIIF y gerente general de la firma Audit Consulting Group, considera que con el tiempo el organismo de control sí definirá multas.

Para él lo primordial es que la compañía cuente con asesoría desde el inicio para facilitar la correcta implementación. "Nos hemos encontrado con compañías que han contratado a gente que les ha asesorado vía *e-mail*, entonces cuando se han dado cuenta de que es algo improvisado, nos han llamado. Lo que encontramos son los estados financieros, pero detrás de eso no hubo análisis".

LO QUE SE DEBE SABER

Es necesario conocer que el documento de NIIF para Pymes comprende 35 secciones, un glosario, y viene acompañado de un prólogo, una guía de implementación, una tabla de fuentes, estados financieros ilustrativos y una lista de comprobación de información a revelar y presentar. También se debe saber que una entidad solo puede adoptar por primera vez la NIIF para las Pymes en una única ocasión. A esto cabe añadir que toda compañía sujeta al control de la SC que opte por inscribirse en el registro de mercado de valores debe aplicar, sin

excepción, la NIIF completa, no la de Pymes. Otra recomendación es que, si su compañía es pequeña o mediana y está cerca de convertirse en grande, lo mejor es adoptar la NIIF completa por cuenta propia y así evitar hacer dos veces la transición.

OTROS REQUERIMIENTOS

Además de los requisitos expuestos por la Superintendencia de Compañías, la NIIF considera en la categoría de Pymes a las entidades que: a) no tienen obligación pública de rendir cuentas y b) publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos como los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Si su compañía es pequeño o mediano y está cerca de convertirse en grande, lo mejor es adoptar la NIIF completa por cuenta propio.

En la sección 2 del texto, se especifica que el objetivo de los estados financieros de una pequeña o mediana empresa "es proporcionar información sobre la *situación financiera, el rendimiento* y *los flujos de efectivo* de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información".

CONCEPTOS CLAVE

SITUACIÓN FINANCIERA

La situación financiera de una entidad es la relación entre los activos, los pasivos y el patrimonio en una fecha concreta, tal como se presenta en el **estado de situación financiera**. Un **activo** es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos. El patrimonio es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.

RENDIMIENTO

Es la relación entre los ingresos y los gastos de una entidad durante un período sobre el que se informa. Esta NIIF permite a las entidades presentar el rendimiento en un único estado financiero (un estado del resultado integral) o en dos estados financieros (un estado de resultados y un estado del resultado integral). El resultado integral total y el resultado se usan a menudo como medidas de rendimiento o como la base de otras medidas, como el retorno de la inversión o las ganancias por acción.

MEDICIÓN

Es el proceso de determinación de los importes monetarios en los que una entidad mide los activos, pasivos, ingresos y gastos en sus estados financieros. La medición involucra la selección de una base de medición. Esta NIIF especifica las bases de medición que una entidad utilizará para muchos tipos de activos, pasivos, ingresos y gastos.

FRECUENCIA DE LA INFORMACIÓN

Una entidad presentará un juego completo de estados financieros (incluyendo información comparativa) al menos anualmenre. Cuando se cambie el final del período contable sobre el que se informa y los estados financieros anuales se presenten para un período superior o inferior al año, la entidad deberá revelar ese hecho y la razón para utilizar un período inferior o superior.

CONJUNTO COMPLETO DE ESTADOS FINANCIEROS

Un conjunto completo de estados financieros de una entidad incluirá lo siguiente:

a) Un estado de situación financiera a la fecha sobre la que se informa.
b) Una u otra de las siguientes informaciones:
   - Un solo estado del resultado integral para el período sobre el que se informa que muestre todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas durante el período, incluyendo aquellas partidas reconocidas al determinar las partidas de otro resultado integral, o
   - Un estado de resultados separado y un estado del resultado integral separado.
c) Un estado de cambios en el patrimonio del período sobre el que se informa.
d) Un estado de flujos de efectivo del período sobre el que se informa.
e) Notas que comprenden un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

IDENTIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Una entidad identificará claramente cada uno de los estados financieros y las notas y presentará:

a) El nombre de la entidad que informa y cualquier cambio en su nombre desde el final del período precedente.
b) Si los estados financieros pertenecen a la entidad individual o a un grupo de entidades.
c) La fecha del cierre del período sobre el que se informa y el período cubierto por los estados financieros.
d) La moneda de presenración.
e) El grado de redondeo, si lo hay, practicado al presentar los importes en los estados financieros.

EL CASO NACIONAL

En un primer momento, las Pymes debían presentar un plan de capacitación, un plan de implementación y la fecha de diagnóstico de los principales impactos en la empresa.

Para los respectivos períodos de transición debían preparar lo siguiente:

Cuadro 1

PRESENTACIÓN DE CAPACITACIÓN

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN*

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Adopción de NIIF
Cumplimiento de las Resoluciónes Nº 08.G.DSC.010 y Nº SC.Q.ICI.CPAIFRS.
PRIMER GRUPO: (2010-2009)
SEGUNDO GRUPO: (2011-2010)
TERCER GRUPO:(2012-2011)
Adopción anticipada de las NIIF
(fecha: si es que fue anticipada)

1.2. Aprobación del plan de implementación
Por junta general de socios o accionistas
Por organismo facultado según estatutos
Por apoderado de entes extranjeros

2. PLAN DE CAPACITACIÓN

2.1. Capacitación

2.2. Responsable(s) que liderará(n) el proyecto (en las fases de capacitación e implementación), debe ser a nivel gerencial.

2.3. Instructor(es) contratado(s) para dictar la capacitación.

2.4. Número de funcionarios a capacitarse

2.5. Nombre y cargos que desempeñan los funcionarios a capacitarse:
Gerente General
Jefe de Control de Calidad
Contador General
Jefe de Producción
Auxiliar Contable
Jefe de Investigación y Desarrollo

"Nos hemos encontrado con compañías que han contratado a gente que les ha asesorado vía *e-mail*, entonces cuando se han dado cuenta de que es algo improvisado, nos han llamado. Lo que encontramos son los estados financieros, pero detrás de eso no hubo análisis".

Cuadro 2

SECCIONES

2.6. Mencionar NIC/NIIF a recibir en la capacitación
NIIF para Pymes
Sección
1. Pequeñas y medianas entidades
2. Conceptos y principios generales
3. Presentación de estados financieros
4. Estado de situación financiera
5. Estado de resultado integral y estado de resultados
6. Estado de cambios en el patrimonio y Estado de resultados y ganancias acumuladas
7. Estado de flujos de efectivo
8. Notas a los estados financieros
10. Políticas contables, estimaciones y errores
11. Instrumentos financieros básicos
13. Inventarios
16. Propiedades de inversión
17. Propiedades, planta y equipo
18. Activos intangibles distintos de la plusvalía
21. Provisiones y contingencias
23. Ingresos de actividades ordinarias
27. Deterioro del valor de los activos
28. Beneficios a los empleados
29. Impuesto a las ganancias
32. Hechos ocurridos después del período sobre el que se informa
33. Informaciones a revelar sobre partes relacionadas.
35. Transición a las NIIF para las Pymes

Explicaciones sobre capacitación de secciones que no forman parte del plan de entrenamiento aprobado y otros comentarios:
Se ha analizado la NIIF para Pymes y se ha determinado que las siguientes secciones no formarán parte del plan de capacitación, debido a que la empresa a la fecha de transición no tiene transacciones u operaciones que se relacionen con estas secciones:

Sección
9. Estados financieros consolidados y separados
10. Inversiones en asociadas
15. Inversiones en negocios conjuntos
19. Combinaciones de negocio
24. Subvenciones del Gobierno
26. Pagos basados en acciones
30. Conversión de la moneda extranjera
31. Hiperinflación
34. Actividades especiales

Fuente/cuadros: Audit Consulting Group.
*El modelo completo se encuentra en la página www.supercias.gob.ec

a) Las conciliaciones del patrimonio neto reportado bajo NEC al patrimonio bajo NIIF.

b) Conciliaciones del estado de resultados bajo NEC al estado al estado de resultados bajo NIIF.

c) Explicar cualquier ajuste material al estado de flujos.

Empezar con el cronograma

Uno de los primeros requisitos es desarrollar el cronograma de capacitación e implementación. Calupiña explica que estos planes deben hacerse a nivel gerencial y de soporte. Aunque no se establece un número de horas mínimas, sí se debe documentar la capacitación, ya que la Superintendencia de Compañías solicita el material, las listas de asistencia e incluso los certificados o títulos entregados a los participantes. El instructor contratado para esta capacitación debe tener varios años de experiencia en el tema contable y especialmente en NIIF para Pymes. "Hay empresas pequeñas que no tienen para asumir el costo de capacitación, ahí la alternativa son cursos para varias empresas en un solo lugar", sostiene.

Si su empresa no tiene presupuesto para capacitarse individualmente, puede participar en capacitaciones grupales.

En la primera parte, debe constar el número de funcionarios a capacitarse, tanto gerentes como personal operativo, como se muestra en el *Cuadro 1*.

Definición de las secciones

Después de concretar la primera parte de la capacitación, se deben definir las secciones en las que se capacitará la compañía con ayuda del instructor. Por ejemplo —sostiene Calupiña—, "si tengo una compañía comercial, ¿para qué le voy a dar una sección que me hable de activos biológicos?, o ¿para qué una sección que me hable de subvenciones de Gobierno o hiperinflación si no la tenemos en el Ecuador?". Es decir, de acuerdo a la NIIF para Pymes, cada compañía debe seleccionar las secciones que le competen. Pero no solo eso: también hay que incluir las que no se abordarán (*Cuadro 2*).

Después del plan inicial de capacitación hay que definir qué se hará luego, en referencia a la capacitación subsecuente.

Implementación

En la primera y segunda fase de implementación, se exige un *diagnóstico conceptual* y *una evaluación del impacto* de la conversión, que proporcionan a la compañía una visión de los principales impactos contables que se tendrán en la empresa. En este sentido, Calupiña cree que en el país, por lo general, las Pymes no han hecho un relevamiento de cuáles son las políticas contables que han utilizado en su balance.

Por ejemplo, hasta 2011, las notas a los estados financieros eran incorporadas en el informe de un auditor, pero hoy las notas tienen que ser hechas por las empresas y ser presentadas independientemente, lo que requiere de una preparación y formación adecuada en el tema de políticas contables.

Con las NEC el proceso era más sencillo, especialmente, porque era más corto. Ahora —bajo las NIIF— el organismo de control pide un análisis conceptual de las políticas que manejaba la compañía bajo las NEC versus las NIIF para Pymes que implementará.

Aquí el experto hace una precisión, y es que la SC no da un formato para elaborar las diferencias. "Nosotros, como firma, incluimos un formato (*Cuadro 3*) para desglosar la comparación entre NEC y NIIF, y medir su impacto de acuerdo a las secciones aplicables", por lo que "una de las tareas era hacer un relevamiento pormenorizado de las políticas".

Quienes no tengan capacidad de contratar una asesoría directa, debido a su presupuesto, pueden encontrar en el IASB modelos explicativos y ejemplos ilustrativos para orientarse, pues en las notas de estados financieros 2012, las empresas deben incluir una que hable sobre la preparación, en la que se diga explícitamente que el proceso se desarrolló a partir de NIIF para Pymes.

Después de este primer análisis, y con las posibles diferencias obtenidas, la empresa deberá realizar ajustes de acuerdo al impacto, los implementará y presentará a la entidad de control. Según el cronograma dispuesto por la SC, hasta el 30 de noviembre de 2011, las Pymes debían presentar la conciliación del patrimonio neto, resultado de los ajustes que se realizaron por NIIF a inicio del año de transición, pues todos los arreglos del inicio del año de transición debían a ajustarse contra la cuenta denominada Resultados acumulados provenientes de la adhesión por primera vez a las NIIF. "Las Pymes que aún no lo han hecho podrían hacer algo para igualarse, aunque tienen un gran problema y es que su contabilidad 2012 sigue siendo NEC", agrega Calupiña.

Aquí el experto advierte un error común de las empresas por falta de conocimiento, y es que muchos contadores asumieron que tanto los ajustes del inicio del año de transición y los del final debían conciliarse contra la cuenta de resultados acumulados, pero no es así, pues "lo que te dice la NIIF es que los ajustes del final del año de transición deben ajustarse contra los resultados". Finalmente, con el diagnóstico y la evaluación listos, la compañía deberá trasladar los estados financieros bajo NEC a NIIF.

"La gente debe tomar en cuenta que no es un proceso simple, involucra horas y horas de trabajo y lo debe hacer alguien con experiencia".

Cuadro 3

EJEMPLO DE FORMATO PARA COMPARAR ENTRE NEC Y NIIF

CONCEPTO	Evaluación efectuada			Evaluación impacto				Políticas contables	Políticas contables según NIIF	Diferencia
	Sí	No	En curso	Alto	Medio	Bajo	Nulo			
Reconocimiento y medición:										
Sección 11: Instrumentos financieros básicos								Los instrumentos financieros básicos (efectivo y equivalentes de efectivo, inversiones, clientes, cuentas por pagar, préstamos) inicialmente se reconocen al precio de transacción, incluyendo los costos de transacción.	Los instrumentos financieros básicos inicialmente se reconocen al precio de transacción, incluyendo los costos de transacción. Sin embargo, si la adquisición o emisión implica transacción de financiamiento, la medición inicial es al valor presente de los pagos futuros de efectivo descontados a la tasa de interés del mercado para un instrumento similar. Subsiguiente al reconocimiento inicial, los instrumentos financieros básicos se miden como sigue: Los instrumentos de deuda, a costo amortizado usando el método de interés efectivo. Los activos financieros y los pasivos financieros que no tengan tasa de interés establecida y que se clasifiquen como corrientes inicialmente se miden a la cantidad sin descuento.	Se valorizan al costo amortizado usando el método del interés efectivo.

CÓMO DESARROLLAR LOS AJUSTES

Aquí se explican las sugerencias principales a tomar en cuenta. Es recomendable mantener reuniones dentro del comité de implementación desde el inicio, es decir, con los responsables del proyecto. La compañía debe demostrar que ha trabajado y eso se logra con una organización definida. “La gente debe tomar en cuenta que no es un proceso simple, involucra horas y horas de trabajo y lo debe hacer alguien con experiencia”, sostiene el representante de Audit Consulting Group.

Instrumentos clave

Las actas

Tras cada reunión del comité se debe generar un acta en la que conste cada decisión tomada. Por ejemplo, en la primera se señalará la fecha de constitución del comité, los nombres de los responsables, las normas que se van a aplicar en la empresa, la definición de capacitadores y funcionarios a capacitarse, etc. En cada acta deben incluirse además las tareas asignadas (como realización de inventarios, requerimientos de información...), los nombres de los encargados de cumplir dichas tareas y de los líderes de proyectos, la fecha de la próxima reunión, entre otros.

Lo óptimo es mantener este sistema en la fase de capacitación, análisis e implementación. “Es más fácil incluir los ajustes en los estados financieros si se tienen las actas como referencia, ya que el cálculo de cada ajuste estará respaldado por el acta”, afirma Calupiña. Es necesario también que exista un acta en la que conste la aprobación de los ajustes del inicio y del final del año de transición. Allí se definirán los efectos finales de la conversión, que deben aprobarse por la junta de accionistas.

Carpeta de implementación

Acumular el material elaborado es de gran ayuda en el proceso. Es decir, reunir

en una sola carpeta todo lo que se ha producido facilita el trabajo de la compañía y de los organismos de control cuando hacen algún requerimiento de información. Esta carpeta debe contener un índice que direccione a cada documento para que su acceso sea más sencillo.

ALGUNAS DE LAS ÁREAS MÁS PROBLEMÁTICAS

Hay áreas que han representado un mayor problema para las Pymes al momento de desarrollar la implementación de NIIF y son las siguientes:

JUBILACIÓN PATRONAL

Lo que establece la norma es que todos los beneficios al que tiene derecho un trabajador deben estar provisionados. Así, si durante 10 años, no se registró la jubilación patronal, un capital pequeño como el de las Pymes verá automáticamente afectado su patrimonio al registrarla. La jubilación patronal debe estar provisionada desde el inicio de labores del empleado. La valoración de estas reservas requiere de un estudio actuarial que debe ser elaborado de acuerdo al Código del Trabajo y según la NIIF para Pymes.

CUENTAS POR COBRAR

En algunas empresas existen cuentas incobrables que no son registradas, ya que muchos gerentes deciden no ajustar para evitarse el complejo trámite; sin embargo, esto produce un balance irreal, que a la postre perjudicará a la compañía. Según la NIIF, se debe hacer un examen de cuentas por cobrar y realizar las provisiones de incobrables, por deterioro, ausencia o muerte del deudor, etc. Así las cuentas se muestran en su verdadero estado.

INVENTARIOS

Puede que existan inventarios obsoletos, pero las compañías deben hacer una provisión de deterioro para reflejar el saldo real.

El panorama NIIF en Pymes

Beneficios	Debilidades
Se logran balances más reales y transparentes.	La inversión puede ser excesiva y disminuir gravemente el patrimonio de la Pyme.
Se logran estados financieros comparables mundialmente.	La documentación y el trámite son complejos.
Se pueden tomar decisiones financieras más acertadas.	Las provisiones que demanda la ley pueden afectar las cuentas de la empresa.
Hay mayor facilidad para acceder a préstamos y a transacciones comerciales internacionales.	Se necesita disponer de recursos para una capacitación a profundidad.

Cronología

- En agosto de 2006, la Superintendencia de Compañías (SC) adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y determinó que su aplicación fuera obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la SC.
- En 2008 se estableció el cronograma de aplicación obligatoria de NIIF, determinando tres grupos. El tercero era el de Pymes.
- El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), en julio de 2009, emitió NIIF para Pymes.
- Tras la revisión de implementación inicial, el IASB espera proponer modificaciones a la NIIF para las Pymes, publicando un recopilatorio de normas cada tres años, aproximadamente.
- En 2011 se expidió el Reglamento para la aplicación de la NIIF completa y de la NIIF para Pymes en el país.

A tomar en cuenta

- El acceso a NIIF para las Pymes es gratuito y puede hacerse a través de los siguientes links:
  www.ifrs.org/IFRS+for+SMEs/IFRS+for+SMEs+and+related+material.htm
  www.ifrs.org/IFRS+for+SMEs/IFRS+for +SMEs.htm
- La NIIF para las Pymes no incluye algunos temas que sí están tratados en la NIIF completa.
- Hay publicaciones oficiales en armenio, chino, sueco, inglés, francés, italiano, rumano y español.
- También puede encontrar material educativo sobre las diferentes secciones de la NIIF para Pymes.
- Se puede acceder a una suscripción gratuita con novedades sobre NIIF para Pymes.

ACTIVOS INTANGIBLES

Existen cuentas por activos intangibles que ya no constan en la NIIF y que ocasionan que la empresa deba hacer varios ajustes.

ACTIVOS FIJOS

Hay empresas que tienen algunos activos valorados en precios mínimos, aunque en realidad valen más que eso. Según la norma, los activos y pasivos deben reflejar saldos reales.

El documento de NIIF para Pymes comprende 35 secciones y un glosario. Se debe documentar la capacitación recibida.

CONTIGO comparto LA TEMPORADA

CON EL
INTERNET BANDA ANCHA FIJA DE **CNT,**
ESTÁS CERCA DE TUS PANAS **AUNQUE ESTÉS EN CASA.**

POR **$18** + IVA AL MES

RECIBE **3 MEGAS** POR 3 MESES

- PRIMER MES **SIN COSTO**

EL **INTERNET** Y LA **COMPU** no deberían estar separados.
LLÉVATE TU COMPUTADOR CON EL PLAN DE INTERNET QUE QUIERAS AL MEJOR PRECIO.







www.cnt.com.ec





corporación nacional de telecomunicaciones

Precio de inscripción USD $50,00. Precios para banda ancha fija residencial a través de cobre (no aplica banda ancha inalámbrica fija WIMAX, CDMA) Modem WI-FI con 4 puertos de Ethernel, se puede conectar hasta 4 computadoras e inalámbricamente las computadoras que necesite el cliente hasta máximo permitido por el modem WIFI. Disponibilidad del 98,38%. 3 Cuentas de Mail. 50 Mb de capacidad de buzón pool. El servicio incluye instalación en el sitio del cliente final, equipo terminal estándar y patchcord de 2 mts hasta el PC. Si es necesario realizar un trabajo adicional de planta interna, tendrá un costo asociado por metro de material adicional. El Modem es propiedad de la CNT, en caso de WIMAX deberá entregar el equipo terminal, caso contrario CNT facturará el valor total del equipo al cliente. No se comercializará en la provincia de Galápagos hasta nuevo orden. Instalación sujeta a disponibilidad técnica. Luego de los tres meses, el plan regresa a dos megas por $18 más impuestos. Promoción válida para contrataciones hasta el mes de marzo de 2013. Aplican restricciones.

"La codicia no puede ser el único motor del país": Pedro Páez

< POR GONZALO ORTIZ CRESPO >



Una entrevista a fondo con el superintendente de Poder de Mercado y los planes, no precisamente siniestros, que tiene para el Ecuador. "Nuestro trabajo va a ser técnico; no podemos permitir que esta superintendencia se convierta en un instrumento de retaliaciones políticas o de broncas personales o de herencias familiares o de revanchas profesionales", dice.

Pasaron unas cuantas semanas tras haber sido invitado a conversar en un encuenrro casual en los estudios de una radiodifusora. De todas maneras, es fácil arreglar la cita. Lo que es menos fácil es dar con la casa, una residencia privada en el sector de la González Suárez, que ha sido alquilada como sede de

la Superintendencia de Control del Poder de Mercado. Una vez hallada, hay que sortear los vericuetos de la propia casa, hasta llegar al que debe haber sido el dormitorio más alto de la casa y que es la sencilla oficina de **Pedro Páez**. Exministro de Política Económica, cargo que hoy ocupa quien fue su esposa, **Jeannette Sánchez**, ha desempeñado también otros importantes cargos en el área económica del Gobierno. Conversamos de muchas cosas, entre otras que pronto la superintendencia se cambiará de casa, nada menos que a la que fue residencia de **Oswaldo Guayasamín** y luego Museo Guayasamín, en la Bosmediano. "Pero ha de ser cara", le digo. "No, al contrario, nos la dejan barata". "¿Las herederas Guayasamín DePeron". "Sí, ellas". "¡Linda casa!", opino. "Y, además emblemática", dice Pedro. Enciendo la grabadora.

—Uno de los problemas serios que soporta la economía ecuatoriana, aunque el Estado ha sido el gran motor de la economía, es la falta de inversión privada. Y una de las causas que se encuentra para ello es la falta de confianza que el sector privado, nacional y extranjero, tiene para invertir en el país. A su vez, una de las razones que adjudican para esa falta de confianza, además de las reformas tributarias repetidas, de las laborales, es el temor a la ley de control del monopolio y a la creación de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado. ¿Cómo verías el papel que estás cumpliendo, con relación a esas objeciones?

—Yo creo que en tu pregunta está la respuesta. El Ecuador tiene un atraso de más de 120 años con relación a EEUU, respecto a una ley antimonopolio, y nadie con cinco milímetros de sensatez y honestidad intelectual puede decir que en EEUU la ley antimonopolio ha frenado las inversiones. Más bien al revés. Mira: en la economía monetaria rige la ley de Gresham, este ministro inglés del siglo XVI, que decía que la moneda mala desplaza a la moneda buena. Hay estudios recientes que dicen que esto pasa con todas las actitudes: las malas actitudes terminan desplazando a las buenas, si la estructura de incentivos lo permite. La estructura de incentivos aquí en el Ecuador ha favorecido, ha fortalecido, una condición histórica, estructural, que ya tiene cerca de cinco siglos, de concentración del poder económico y político que da lugar a un comportamiento no de empresarios sino de 'empresaurios'. Es decir, estrategias empresariales rentistas, basadas en la maña, en el abuso, en el acaparamiento, en la exclusión de la competencia. Y eso explica, precisamente, el hecho de lo que mencionabas: ha habido un cambio en el régimen de acumulación, yo diría casi desde el año 2000, que hace un esfuerzo gigantesco, muy rápido, de dinamización de los mercados internos, tanto desde la inversión pública, sobre todo en los últimos años (hemos pasado de una meseta de 3-4% a una meseta de 13-14%), y que es inversión sostenida en infraestructura, como de procesos muy importantes de redistribución del ingreso. Y todo ese aumento importantísimo del cambio del eje de la demanda no ha sido aprovechado por el empresario ecuatoriano. Ahí está una clara muestra de un déficit de capacidad empresarial terrible. Toda esa demanda se va a productos importados. Y sería bueno que se tratara de importaciones de tecnología sofisticada, pues no: ¡estamos importando papas fritas! Buena parte de nuestras importaciones de Colombia son caramelos. ¡Estamos importando canguil! ¿Adónde vamos a llegar?

—Tal vez lo que dices es justamente la prueba de que en el Ecuador no ha habido confianza suficiente para invertir. Alguien podría decir que, habiendo el mercado que hay para tantas cosas, y si hubiera habido un clima apropiado para la inversión privada, los empresarios, grandes y pequeños, se habrían lanzado a producir. Pero vemos que más fácil ha sido importar, antes que correr el riesgo de invertir y producir.

—Eso es una falacia. El Ecuador es uno de los últimos países en el mundo y sobre todo en el hemisferio occidental en tener una legislación antimonopólica. No me van a decir que por eso no han invertido en todo este tiempo. El Ecuador ha sido exportador de cacao fino de aroma por 300 años, ¡y recién ahora nos quemamos las pestañas para producir buen chocolate! No hablamos de ciencia espacial. Aquí hay una responsabilidad gigantesca, hay una deuda histórica vergonzosa, de quienes han tenido el poder económico y político, con el país. Son esas mañas, son esos abusos monopólicos, son esas estrategias oligárquicas las que han definido una situación de atraso, de subdesarrollo, de falta de dinámica de empleo, de falta de oportunidades.

—Cuando se condena de esa manera absoluta todo el pasado, se comete la injusticia de no ver los esfuerzos, de individuos en el ámbito productivo o político, pero sobre todo del propio pueblo ecuatoriano, por salir adelante. No se ven las condiciones en que se dio la historia económica: el mercado pequeño, las relaciones internacionales desfavorables que afectaron al Ecuador. Y tampoco se reconoce que, desde mediados del siglo XX, hubo un cambio: el sueño de la integración andina, la programación industrial, para promover las exportaciones. Tal vez esta última expansión de la demanda tomó por sorpresa a muchas industrias.

—Totalmente de acuerdo contigo, pero yo añadiría una cosa más, que no viene solo de iniciativas estatales como el Pacto Andino y la sustitución de importaciones, sino que ha habido importantes núcleos empresariales, como **Emilio Estrada** en la época de don **Eloy (Alfaro)**, como **Luis Napoleón Dillon**, en el otro lado del espectro, en los años veinte; el propio **Galo Plaza**, antes de subir siquiera a la presidencia; todo ese grupo de socialistas alrededor de **Colón Serrano**, y el grupo de liberales de izquierda que se planteaban transformar ese régimen de acumulación...

—Y también desde el conservadurismo, con quienes plantearon hacer

realidad la doctrina social de la Iglesia... Pienso en Pedro Velasco Ibarra, Isabel Robalino, en mi padre, Luis Alfonso Ortiz Bilbao... Y más tarde Germánico Salgado.

—Sí, claro, también desde el conservadurismo... Germánico Salgado, desde el conservadurismo. Y **José Corsino Cárdenas** y **Washington Herrera**... Yo estoy convencido de que es importantísimo rescatar esa historia y lo vamos a hacer. De hecho, la superintendencia está armando una serie de talleres, vamos a tener al menos uno cada mes, que se llaman "Monopolios y poder en la historia del Ecuador". Vamos a involucrar a la academia, a todos los intelectuales que han venido trabajando en historia económica, justamente para descubrir o redescubrir estos temas. Esta no es una cuestión de blanco y negro. Los "empresaurios" son una minoría...

—Eso, eso...

—Y no tienen por qué abrogarse ni la voz de los empresarios ni el futuro de la empresa en el Ecuador.

—Porque también hay mucha empresa mediana y también microempresa, que han logrado abrirse camino en el Ecuador...

—Así es y, en ese sentido, creo que, dentro de la barbaridad que ha sido el desmantelamiento de la institucionalidad ecuatoriana durante los últimos 30 años, nosotros hemos hecho lo que hemos podido. Desde el Ministerio de Política Económica de manera muy modesta, porque nosotros estuvimos en un inicio, de una manera muy incipiente, pero aun así, hicimos desde el Gobierno, con la participación de los propios sectores productivos, tanto de la empresa grande como de la pequeña, un barrido fino, con bisturí, de la situación arancelaria y, dentro de los compromisos insensatos que tenía el Ecuador, rearmamos el arancel, a través de varias reformas arancelarias, con el fin de dar el máximo de protección efectiva a la industria nacional. Eso ligado a toda la transformación de la banca pública, en la cual prácticamente en un par de años triplicamos el crédito pero, además, cualitativamente, la rediseñamos, creando, a la medida de las necesidades productivas, contemplando la lógica y tiempos del proceso productivo, productos financieros y no financieros que puedan ayudarles. Se ha planteado también el horizonte de la arquitectura financiera regional, de la integración latinoamericana y de los nuevos espectros de la cooperación Sur-Sur, precisamente porque es necesario crear otras lógicas y otros circuitos de comercio que no han estado explorados.

(Este tema daría para otra entrevista, pero, al menos, le pregunto cómo está marchando lo de la nueva estructura financiera, y le cuento que hay quienes dicen que no está marchando... Esto da pie a una larga explicación de por qué sí está funcionando, con un sistema como el Sucre, que reduce tiempos y costos en la compensación de cuentas. La charla sigue por ese camino, pido al entrevistado volver al tema de la confianza para la inversión).

—Volvamos al tema de la superintendencia o al que surgió de inmediato, el del clima para la inversión.

—Sí, solo una cosa más, respecto de lo que iniciamos en el Ministerio Coordinador de la Política Económica, no solo como esfuerzo mío, quiero decir, sino de todo el Gobierno: el tema de la desagregación de patentes. Hay una cantidad de patentes que se están liberando en los países del norte. Claro, son tecnologías viejas, de hace 15 o 20 años, pero para nosotros, con el nivel de atraso que tenemos, por esa pereza "empresaurial", todavía es tecnología fresca. Y articular esto con las universidades, sobre todo en ciencias duras, para que ellas vayan pescando, si así puede decirse, en sus contactos con los sectores productivos, cuáles son los nódulos de los procesos en los que pueda haber mejoras, adaptadas a nuestras necesidades, que permitan desarrollos tecnológicos importantes de productividad. Con eso te completo la idea. La idea es: bloqueamos la estructura de incentivos que ha permitido las malas prácticas, bloqueamos de manera estratégica todas las mañas y los abusos, y abrimos las puertas para la entrada de este empresariado shumpeteriano, que sí existe en el Ecuador. Así podemos replantearnos no solo la dinámica productiva sino la tecnológica y la social del país.

—¿Cuáles son, en tu manera de ver, los principales de esos incentivos perversos que han permitido la estructura monopólica, "empresaurial", como tú la llamas?

—La capacidad de desplazar a otros, la capacidad de asfixiar a otros, la capacidad de bloquear la creatividad y la innovación en otros...

"En el país hay miedo de retaliaciones y por eso nadie quiere documentar las quejas y volverlas denuncias".

—¿Y eso se da por condiciones políticas, económicas, sociales o por mecanismos culturales?

—Por la matriz histórica. No es un tema fácil, es un tema complejo. Pero el pecado capital de la sociedad ecuatoriana es que se lo asume como normal. Lo hemos invisibilizado. Estamos acostumbrados. Decimos "así es la vida", ¡y peor en el mundo de los negocios! Una de las tareas más duras que hemos tenido, y en la que felizmente nos está yendo muy bien, es abrir los ojos a la gente y decirles: "Vean, no tenemos por qué aguantar el abuso de nadie". Creo que esa es nuestra primera tarea: posicionar esta nueva esfera de derechos, desvirtuando el perjuicio de que esto es comunismo, o de que va contra la inversión privada, la empresa privada. Hemos hecho un esfuerzo enorme en estos pocos meses que estamos instalados para ir a casi todas las provincias, a casi todas las universidades, a estar con los empresarios, con los ciudadanos de a pie. Y la gente comienza a entender, a detectar los problemas. Hemos recibido ya una avalancha de quejas, y no solamente del ciudadano común o del pequeño empresario, sino de empresarios importantes, que

provienen de familias con significativa presencia económica y social, incluso con posiciones políticas importantes. Y lo que vemos es que en el país hay miedo, miedo de las retaliaciones políticas y económicas, por lo que nadie quiere documentar esas quejas y convertirlas en denuncias. Y entonces lo que planteamos es que no tenemos por qué estar viviendo del miedo, pero que no queremos quitar el pedazo de la torta a nadie para repartirla o comérnosla nosotros. Lo que planteamos es tener una torta más grande; planteando nuevas reglas de juego para que, inclusive aquellos sectores que han estado lucrando de las mañas, del abuso y de las prácticas rentistas, tengan la opción de desplegar otras habilidades y encontrar nuevas oportunidades. Y aquí vuelvo al inicio de la entrevista: vemos cuántos miles de millones de dólares se han perdido con esta actitud compradora del exterior, una actitud compradora que es absolutamente insostenible.

—¿Y cómo cambiar eso?

—Lamentablemente, el proceso de cambios en el país no ha avanzado con reformas estructurales más profundas, que se vuelven urgentes. 87% de lo que pasa internamente en el país depende de lo que pasa con las exportaciones, las importaciones y las remesas de los migrantes. Ninguno de esos tres factores los controlamos. ¿Cómo es posible que el futuro democrático del país se sostenga en lo que pasa en un mundo que está en bancarrota?, ¿en un sistema que está viviendo horas prestadas? Es como el vampiro, que vive de la sangre de la gente que ya está sepultada, y él mismo ya debería estar sepultado. Necesitamos crear condiciones internas, ahora tenemos la posibilidad política... y tenemos hasta la plata.

—Pero, respecto de las actitudes, es difícil que, si la gente tiene plata, deje de comprar. Y la plata viene del gasto público. O sea, ¿no hay que pensar un poco en que los incentivos tienen que cambiar para que se invierta?

—Justamente, lo que planteamos es que haya un proceso que aliente las inversiones productivas, con una visión de sostenibilidad. Es imposible que desde la codicia las cosas se vuelvan a construir. El nivel de polarización social tiene que acabar. El eje central del régimen de acumulación, que llaman en términos técnicos "fordista", en que confluyen los resortes del desarrollo, necesita un mercado interno autosostenido, no solo desde las inversiones estatales sino privadas, que permitan al trabajador no verse solo como consumidor sino como productor. Y, como dirían los muchachos, "no queda ya de otra". Porque la dinámica de exportaciones-importaciones-y-remesas está averiada estructuralmente y cualquier rato se desploma. La ventana de oportunidad sigue abierta, pero no sabemos cuánto tiempo más. Además, por primera vez en muchos años, tal vez hay que remontarse a 1978-82, tenemos este nivel de convergencia política, en torno a pensamientos que comparten las mayorías, pues, más allá de las personalidades, más allá de las coyunturas electorales, hay una exploración por encontrar una avenida de cambio para el país. Pero tenemos que ponernos rigurosos y aquí hay un déficit enorme de parte de los intelectuales, hay un déficit enorme de parte de la academia. (*La conversación continúa sobre estos temas hasta que, a la media hora, este entrevistador se pone también riguroso*).

—Ahora, concretamente, ¿qué está haciendo esta nueva superintendencia que tienes a tu cargo con vistas a ese nuevo modelo que anuncias?

—Nos posesionamos en octubre [de 2012]. Durante el primer mes y medio, yo fui el único empleado de la superintendencia, con el reto de armar de la nada una institución. Hemos tenido una actitud muy positiva por parte del Ejecutivo. Cuando empezamos a tener personal, todos entraron con un compromiso muy grande y han trabajado a un ritmo excepcional. Ahora ya tenemos el aparato, la institución y estamos trabajando en los casos, en los estudios.

—¿Cómo está conformada la superintendencia?

—Uno de los aspectos del mandato que tenemos es muy delicado, porque la misma institución está encargada de la investigación y del juzgamiento de las infracciones. Hemos tenido mucho cuidado en compartamentalizar estos procesos. Tenemos un proceso previo a la sustanciación legal que incluye dos fases: uno de estudio macroeconómico, transnacional, sectorial. Vamos a producir una serie de Notas Técnicas y hemos trabajado en una metodología muy rigurosa. Con cualquier barrido basado en la Clasificación Industrial Internacional (CII), tenemos monopolios hasta en la sopa. O es en la rama, que estamos desagregando hasta de seis dígitos de la CII, o es un pasito más hacia arriba o más abajo. Con todo tenemos que ser muy cuidadosos, porque a diferencia de la visión neoclásica, que es la que prima en el ámbito de la regulación antimonopólica y que porfía en la utopía de la competencia perfecta, no vamos a atacar lo poco de aparato productivo que tenemos, sino que queremos ver cómo sintonizamos, cambiando la estructura de incentivos, cómo sintonizamos a esos operadores económicos con el interés de la nación, con las perspectivas de la sostenibilidad y de la inclusión.

No vamos a atacar lo poco del aparato productivo que tenemos, sino que vamos a cambiar la estructura de incentivos.

La otra fase es la indagación preliminar. Detectamos un tema y lo examinamos a fondo, pero también con mucho cuidado, porque tenemos que ver todos los aspectos. Por ejemplo, alguien tiene la exclusiva de la distribución de cierta marca de automóviles en el Ecuador o de cierto fabricante de *software*. ¿Es eso monopolio? Entonces, tenemos que ver muy cuidadosamente cada tema y estudiar qué es lo que sucede con todos los contratos de exclusividad en el Ecuador, porque las decisiones que se tomen en un

caso van a tener repercusiones en todos los ámbitos de la economía del país, ya que tendremos que aplicar esos principios en todos los casos similares. Entonces, pasamos de la etapa del barrido, o marco general, a la indagación preliminar, en que tenemos que prever todas las consecuencias jurídicas que tendría cada regulación que emitamos. Si es que hay méritos suficientes, se pasa ya a la sustanciación de proceso, en la que también hay dos fases: la investigación procesal y la resolución sobre la base del informe de esa investigación.

—Han tenido algunas reuniones internacionales, ¿no?

—Sí, la primera el 15 y 16 de noviembre, con la asistencia de las autoridades de regulación del poder de mercado de muchos países, de signos distintos, que expusieron sus casos, compartieron su metodología y experiencia, y con la que atrancamos ya las labores técnicas de la superintendencia. Hay países que llevan décadas en esto. Hemos tenido varios talleres técnicos internacionales y seguiremos con esas reuniones y también con la campaña de difusión. Hemos tenido entrevistas informales con las cámaras, sectores de la producción y con especialistas por ramas, pero también estamos haciendo entrevistas formales, que no tienen carácter legal, pero que nos ayudan a preparar la documentación para nuestra tarea posterior.

Simultáneamente, estamos articulando una alianza estratégica con las universidades. Tenemos en el horizonte poner intendencias zonales para recibir las denuncias, pero este momento sería un gasto inútil, pues no tenemos ni la preparación de la ciudadanía, que es la parte más grave, ni la capacidad técnica de procesarlas. De todas maneras, en la página web ya están todos los procedimientos para presentar y sustentar una denuncia y los pasos que hay que dar, pero lo que parece más importante en este momento es construir tejidos, en al menos dos niveles: el primero es posicionar en la ciudadanía esta nueva esfera de derechos, y para ello es fundamental la presencia de las universidades. Nuestro trabajo va a ser técnico; no podemos permitir que esta superintendencia se convierta en un instrumento de retaliaciones políticas o de broncas personales o de herencias familiares o de revanchas profesionales.

—No, claro, allí se acaba, deja de tener legitimidad...

—O se convierte en algo peor, en algo monstruoso. Esta no puede ser la comisaría que meta pico en cada pleito del que le parece. Por eso estamos decididos a instalar desde el principio, de manera sólida, y con el más alto nivel técnico, los alcances de la superintendencia, y de allí también nuestra desesperación de convocar a una comunidad de interlocutores responsables, cámaras, organizaciones sociales, medios de comunicación y, finalmente, a todos los ecuatorianos, de izquierda, de derecha, de la oposición, del Gobierno, del centro, de la Costa, de la Sierra, ateos, cristianos, mormones. Necesitamos crear tejido social, con la sociedad civil, y nos parece que las universidades son un medio clave. Y a las universidades con lo más pulido de sus pericias. Necesitamos involucrar a las ciencias duras. El taller técnico que tuvimos a mediados de enero, por ejemplo, fue sobre la evolución de la tecnología mundial en el tema de las telecomunicaciones, e invitamos en especial a las escuelas politécnicas, a las facultades de Ingeniería, a los colegios de ingenieros, para que se metan en el tema, porque necesitamos crear una comunidad epistémica que esté permanentemente oreando las cosas. En estos temas necesitamos que haya una comunidad crítica, de gente informada, que discuta los temas, que detecte los problemas y ayude a encontrar soluciones. En temas que involucran millones y millones de dólares, es peligrosísimo para el país que solo haya tres o cuatro gurús que opinen.

(La conversación se alarga aún por 20 minutos más, pero el espacio no da para recogerla completa en estas páginas).

NOTA

QUITO

LA CIUDAD LATINOAMERICANA QUE MÁS CRECIÓ TURÍSTICAMENTE EN 2012



Foto: Juan Reyes.

La publicación internacional *MasterCard Global Destinations Cities Index* difundió un estudio que coloca a Quito como la ciudad que más creció en Latinoamérica, en cuanto a promedio de turistas que la visitaron, con 26,3%; seguida de Bogotá, con 24,8%, y Río de Janeiro, con 16,1%.

El análisis revela que en la primera mitad de 2012, la tasa de crecimiento de Quito fue de 19%, casi cinco veces más que la media mundial (4%) y muy por encima de otras ciudades latinoamericanas que son reconocidas como destinos turísticos, entre ellos, Ciudad de México (13%), Buenos Aires (7%) y São Paulo (-5%).

MasterCard Global Destinations Cities Index señala que, si el promedio de crecimiento persiste, Río de Janeiro y Quito podrían escalar rápidamente, aún más, en el *ranking* en los próximos cinco años.

La investigación afirma también que Quito ocupa el tercer lugar entre los 20 ciudades del mundo que crecieron más rápidamente en cuanto a número de visitantes en 2012, con 18,8%, solo detrás de Río de Janeiro (28,6%) y Tokio (21,5%).

Patricio Gaybor, funcionario de Quito Turismo, explicó que uno de los factores que ha incidido en el crecimiento del turismo en la capital son los indicadores económicos positivos del país y el trabajo en el tema de diferenciación, gracias a lo que el nombre de Quito ocupa ahora más titulares y páginas importantes en revistas internacionales. El universo analizado por esta publicación es de 132 ciudades distribuidas en los cinco continentes.


De venta exclusiva en:
MEGAMAXI
LO MAXIMO!

Movilización para abordar temas de opacidad financiera e intereses ocultos



Varias organizaciones impulsan acciones de transparencia y control para evitar la evasión y la elusión fiscal. El movimiento se reunió en ciudades de Argentina y Noruega, y han establecido diálogos con los Gobiernos y entidades de integración regional.

< POR MARIELA MÉNDEZ PRADO* >
ILUSTRACIÓN: TITO MARTÍNEZ

Se espera que en el primer semestre de 2013 quienes hacen la red de justicia fiscal, ONG, autoridades, técnicos locales internacionales y representantes de la sociedad civil se den cita en la ciudad de Guayaquil para revisar los avances en las propuestas y sugerencias puntuales de cambios requeridos reiteradamente, que se plantearon en septiembre de 2012 a Unasur, la Presidencia de la República y a representantes de la administración tributaria nacional.

Como antecedente a este encuentro, han transcurrido dos años y medio desde que se considerara a la Red Latinoamericana sobre Deuda, Desarrollo y Derechos (Latinddad) para participar en el *lobby tour* del Comité Católico contra el Hambre y por el Desarrollo (CCFD, por sus siglas en francés), frente al Gobierno de Francia, ante sus diferentes ministerios, partidos políticos, asambleístas, en la ciudad de París.

Francia fue considerada como objetivo de esta actividad, ante su inminente incursión en la presidencia del G20, para plantear que asumiera los cuatro ejes de acción promulgados por estas redes: reportes país por país, intercambio de la información, transparencia de la información y fortalecimiento de las administraciones tributarias.

Estas peticiones han estado enmarcadas desde esa fecha, como medidas paliativas y, en otros casos, de única solución, para obtener un mayor control contra las prácticas de opacidad financiera, distorsiones en los precios de transferencia, desarrollo de operaciones de intercambio de flujos financieros de manera ilícita, así como el uso de figuras de elusión tributaria con el marco permisible de los convenios de doble tributación celebrados entre algunos países.

De estas políticas de acción se han venido haciendo eco las ONG latinoamericanas que, haciendo uso de sus redes, han logrado convocar a técnicos de las administraciones tributarias

locales, académicos y expertos en el área, en foros y en el desarrollo de documentos de trabajo, que han servido para alimentar las referencias de acción y los estudios de todas las cifras que respaldan las líneas de cambio que se promueven.

Para tener una idea clara de lo activo que es el tema a nivel internacional, entre las dos primeras fechas referidas, septiembre de 2012 y mayo de 2013, se han generado ya dos eventos, con amplia cobertura de medios de comunicación, en los que se pudieron reconocer esfuerzos en la discusión de las temáticas mencionadas, el de flujos financieros internacionales y precios de transferencia; uno desarrollado en la ciudad de Buenos Aires, organizado por la Red de Justicia Fiscal, y el otro que versó sobre opacidad e intereses ocultos, desarrollado en Bergen, Noruega, organizado por Publish What You Pay Norway (PWYP) y la Escuela Noruega de Economía (NHH).

El primero de los mencionados se desarrolló en octubre, con la presencia de representantes de organizaciones internacionales reconocidas como Tax Justice Network, Eurodadd, Cristian Aid, Oxfam, Global Financial Integrity, FES, Latindadd, Jubileo Ecuador, entre otros.

Producto de este encuentro, se hicieron importantes avances en la discusión de casos, análisis del marco regulatorio y otras debilidades de la estructura legal y financiera, con las que se impulsan reformas urgentes, para evitar la permeabilidad de prácticas que generan mayores niveles de inequidad e injusticia social.

Como ejemplo de acción, en Buenos Aires, se replicó la actividad del *lobby tour* de París de 2010, esta vez, con las autoridades locales argentinas y, en especial, con la Secretaría Financiera de la Unasur, procurando promover una unidad especializada en el tema fiscal, que aborde el análisis de los tópicos descritos: reporte país por país, transparencia de información, intercambio de información y fortalecimiento de las administraciones tributarias.

Los resultados han sido positivos: además del foro, motivo del encuentro, se logró promover la discusión con especialistas locales y representantes del Gobierno, generando una cobertura mediática que permitió ampliar el público objetivo de presentación de la propuesta. Los involucrados mostraron receptividad en las conversaciones mantenidas con las delegaciones conformadas y sus resultados estarán sujetos a evaluación en 2013.

En el caso de Noruega, el evento desarrollado en los últimos días de noviembre de 2012, en la ciudad de Bergen, tuvo una destacada cobertura de prensa y medios audiovisuales, con más de 100 participantes, provenientes de África, Asia, Latinoamérica, Norteamérica, Europa y Oceanía. Los moderadores de cada mesa de expositores fueron reconocidos periodistas especializados, la coordinación técnica y de contenido estuvo a cargo de PWYP Norway en cooperación con la NHH.

Este segundo evento tuvo la participación de especialistas legales de prestigiosos estudios jurídicos internacionales, técnicos de universidades de Australia, Holanda, EEUU y Noruega; así como expertos invitados de otras organizaciones, que abordaron la explicación de los efectos de la problemática con los diferentes casos pertinentes a la realidad internacional, y a la actividad petrolera en el caso del país organizador.

A diferencia del enfoque latinoamericano, que en sus inicios fue promovido desde Europa, la experiencia noruega procura que este país tome conciencia de estas prácticas elusivas, para que se convierta en impulsor de cambio, como país desarrollado en el área de petróleos y como sociedad involucrada en el sistema global de comercio.

En cuanto a la labor de presentación de informes país por país y los esfuerzos de Noruega, las autoridades noruegas han dicho que van a poner en práctica el "reporte país por país" desde el 1 de enero de 2014, pero la pregunta importante es: ¿de qué forma?, ¿van a ir más allá de la Unión Europea y, de hecho frente a la fuga de capitales, o se adaptará a la directiva de la UE en el marco mínimo de transparencia que se propongan?

Los conocedores creen que solo adoptará las directrices de la UE, y si es así, todavía se debe realizar un esfuerzo de cabildeo significativo para movilizar a este y todos los países con la propuesta de que se revele información, punto de partida importante en la lucha contra la fuga de capitales, el uso de los paraísos fiscales y el anonimato (la propuesta de política y otros informes se pueden encontrar en: www.pwyp.no/publications).

Además de estas preguntas, la actividad en Bergen tuvo concurrencia estratégica y la organización noruega PWYP, con sus colaboradores, logró una presencia importante y la discusión sobre el tema, a partir de este punto geográfico.

Para muchas administraciones tributarias las líneas de acción de estas ONG representan un aliado voluntario y efectivo que permite sumar esfuerzos en pro de ese cambio.

Ya para el 12 y 13 marzo de 2013, en el encuentro mundial de Tax Justice Network (TJN) en Lima-Perú, se podrán revisar los resultados de acción y el plan de trabajo futuro de una de las principales redes, y en mayo, se prevé que Jubileo Red Ecuador vuelva a tratar el tema de equidad y justicia tributaria, con representantes de la administración tributaria de las multinacionales y de la sociedad en general.

Algunos cambios a nivel nacional ya se han logrado. Las multinacionales se han hecho eco de la importancia de intercambio de información y esto, en las últimas semanas, le ha significado a la administración tributaria local un mejoramiento significativo en las condiciones de determinación y recaudación tributaria.

Los esfuerzos de discusión sobre estos temas, desde la ciudadanía y desde las plataformas políticas, son muy importantes para impulsar los cambios.

* *Profesora de la Facultad de Economía y Negocios de Espol.*
smendez@espol.edu.ec

La ventaja de racionalizar las decisiones futbolísticas

< POR FUTBOLMETRICS >

Estudios sobre economía del fútbol de las principales ligas europeas demuestran que el desempeño deportivo de los equipos está determinado principalmente por el nivel de sueldos de la plantilla de jugadores, ya que la escala salarial refleja la calidad de los jugadores con los que cuenta cada equipo. A su vez el ingreso de los equipos depende, según esos mismos estudios, de su desempeño deportivo, ya que mientras más partidos ganados, mayor el número de seguidores.

La dinámica mayor presupuesto-mejores jugadores-más triunfos-más seguidores-más ingresos no solo se produce en Europa. En el estudio *El negocio no es redondo: determinantes del desempeño deportivo y financiero de los equipos de fútbol profesional del Ecuador*, **Luis Roggiero** demuestra que en el país, entre los años 2002 y 2010, el nivel de sueldos de las plantillas también fue el principal determinante del desempeño deportivo de los clubes.

A su vez, el estudio demuestra que el desempeño deportivo es el principal determinante de los ingresos de los equipos. Mientras mejor es la ubicación en la tabla de posiciones, mayores son los ingresos.

Dadas estas dos relaciones fundamentales, los clubes de fútbol que buscan el éxito deportivo no pueden ni deben aspirar a ser empresas rentables. Los equipos que pretendan repartir utilidades perderán competitividad futbolística, al disminuir la disponibilidad de recursos para contratar mejores jugadores. Esta dinámica es producto de que las ligas de fútbol están diseñadas bajo el principio de que los equipos no persiguen fines de lucro y, por ende, no tienen mecanismos para proteger las ganancias de los clubes, así:

1. Se estructuran bajo un sistema competitivo de ascenso y descenso de categoría que no garantiza la presencia de un club en primera división y que tampoco impide que nuevos equipos ingresen a un mismo mercado geográfico.
2. No obligan a que los equipos redistribuyan sus ingresos.
3. No fijan topes a los salarios de los futbolistas.[1]
4. No limitan la movilidad de los jugadores entre equipos.



Los equipos pueden mejorar la eficiencia del gasto, perfeccionando su proceso de selección mediante datos objetivos de desempeño de los jugadores.

En consecuencia, tal como lo señalan **Szymanski** y **Kuypers** en su texto *Winners and Losers: The Business Strategy of Football*, el fútbol, al igual que otras industrias, es un concurso en el que la cantidad de recursos disponibles y la efectividad con que se los utiliza influyen significativamente en el resultado. Sin embargo, los equipos constantemente desperdician recursos, en especial, debido a errores en la contratación de jugadores, ya que toman decisiones a base de prejuicios, subjetividades o evaluando solo el desempeño más reciente de los futbolistas. Por ejemplo, dentro de los grandes nombres

[1] Las reglas de control financiero impulsadas recientemente por los entes reguladores del fútbol europeo y británico no ponen topes salariales, sino que condicionan el incremento de los gastos de los equipos al incremento de sus ingresos.

que llegaron al país en 2012 y que no tuvieron trascendencia destacan: **Ezequiel Luna, Ariel Nahuelpán, Juan Carlos Ferreyra, Pablo Luguercio, Mauro Vila** y **Sebastián Rusculleda**.

Decisiones basadas en datos objetivos

Los equipos pueden mejorar la eficiencia del gasto en contrataciones, perfeccionando su proceso de selección mediante datos objetivos de desempeño de los jugadores, tales como el número y la efectividad en pases, centros, disparos, quites o recuperaciones de balón. Este tipo de datos no solo minimiza el riesgo de equivocarse, sino que también puede ayudar a identificar jugadores subvalorados en el mercado, ofreciendo así una ventaja competitiva que permita obtener un mejor desempeño deportivo que el previsto por el nivel de sueldos de la plantilla.

Los clubes europeos hacen uso de estas herramientas ya desde hace algún tiempo. Por ejemplo, la venta de **Claude Makélélé** del Real Madrid al Chelsea es uno de los casos más sonados de la transferencia de un jugador impulsada por indicadores de desempeño. De acuerdo con **Simon Kuper**, en un artículo publicado en el *Financial Times* en 2011, denominado "A Football Revolution", el Real Madrid se desprendió de Makélélé por considerar que al jugador le faltaba velocidad y técnica, sin embargo, el Chelsea valoró —mediante indicadores objetivos— la intensidad del despliegue defensivo del futbolista y lo contrató.

Es importante reconocer que los indicadores de desempeño son una herramienta que contribuye, pero que no garantiza ni determina el éxito en las contrataciones, ya que existen variables adicionales que pueden afectar el desempeño de una contratación, incluso extrafutbolísticas. Además, porque el fútbol es un deporte de equipo y de jugadas continuas en el que es difícil aislar la contribución individual de cada jugador. No obstante, como bien señala el gerente general de los Oakland A's, **Billy Beane**, si a base de la intuición, se acierta en 30% de las contrataciones, encontrar la manera de acertar en 35% de los casos ofrecerá una ventaja de 5%, que en el deporte puede ser la diferencia entre ganar o perder un campeonato.



La Corporación de Destinos Turísticos quiere generar experiencia de viaje

< POR RICHARD MARTÍNEZ >

El proyecto empezó hace dos años. Arrancó con el club Amazonía, pero el último año se juntó Quito y el Club de las Haciendas. Hoy existen más de 20 socios.

El Ecuador, en 2012, recibió 1'049.493 turistas, según las cifras del Ministerio de Turismo. Un incremento de 12, 2% con relación a 2011, cuando se registró un ingreso de 935.165 turistas. Los colombianos lideran la lista, pues llegaron más de 285.000 visitantes de esa nacionalidad, seguidos por algo más de 200.000 estadounidenses y unos 120.000 peruanos.

"Es una cifra récord", explica **Andrés Ordóñez, presidente de** la Corporación de Destinos Turísticos (CDT). Una entidad sin fines de lucro, conformada por tres clubes turísticos: Amazonía, Haciendas y Quito. La idea, según Ordóñez, es vender destinos turísticos en conjunto para aprovechar tiempo, dinero y que el turista tenga una experiencia única en las diferentes regiones del país, además de aprovechar la actual buena racha del Ecuador como destino turístico.

Una de las dificultades que tiene el turismo en el Ecuador es la competencia interna entre los sectores turísticos y no se visualiza que los destinos con los que hay que competir son Perú y Colombia. Así lo explica **Marcelo Hurtado,** del proyecto Red Productiva de Usaid, que apoya con un presupuesto, que no fue detallado, para la operatividad del proyecto.

¿Qué potencial tiene la CDT? Hurtado resalta el esfuerzo de juntar varios destinos turísticos, ajustar tarifas e itinerarios y vender la marca Ecuador. Explicó que ya es un año y medio de trabajo, pero aún no se alcanzan los resultados esperados.



El presidente de CDT confirma lo que dice Hurtado. En 2012 la corporación facturó $ 60.000 y solo alcanzó 60% de sus objetivos. Sin embargo, resalta que los resultados mejorarán entre este y el próximo año. "Las negociaciones se realizaron hace un año y esos frutos se reflejarán en año y medio como mínimo. El turismo da resultado a largo plazo", dice Ordóñez.

La idea es no competir entre destinos internos sino ofrecerlos en paquete.

La CDT no solo cuenta con la inyección económica de la Usaid. Además, cada socio pone una cuota anual de $ 220 y un valor extra del mismo valor. Es decir, los más de 20 socios inyectan ese capital para que la corporación funcione. Además, desde la cabeza se gestionan las negociaciones comerciales con diferentes agencias de turismo en el extranjero para que comercialicen el destino Ecuador en sus países.

Ecuador recibió más de un millón de turistas en 2012, un récord.

Carmen Bustamante es la representante del club Amazonía y explica que la corporación, por ejemplo, permite mantener regularidad en los *eco-lodges* de la Amazonía. Según ella, se han elaborado rutas y alternativas para



ANDRÉS ORDÓÑEZ, presidente de la Corporación de Destinos Turísticos (CDT)

¿Qué requisitos deben tener para formar parte de la Corporación?

- Una certificación Eco, es decir, que asegure que los procesos sean ecológicos.
- Facilidad de negociación para aminorar precios y lograr vender un producto en común, con los demás socios.

que los turistas visiten la mayor cantidad de hoteles y así tener una ocupación hotelera aceptable. "Así, las comunidades, que también son socias importantes del club, resultan beneficiadas, así como los guías turísticos shuar o achuar que son miembros", menciona Bustamante.

Aunque en la Amazonía las rutas ya estaban establecidas, desde hace seis meses se han 'probado' rutas que junten las haciendas con la Amazonía. "Cada hacienda tiene su historia y diferentes atractivos. Unas tienen recorridos a caballo, otras actividades propias de la hacienda como ordeñar vacas", menciona **Andrea Tobar**, representante del Club de Haciendas.

Tobar explica sobre la importancia de la CDT. Hoy los turistas tienen menos tiempo y dinero para pasear en el país, de allí la importancia de tener productos turísticos que generen experiencias diferentes a los visitantes.

Otra fortaleza, según Ordóñez, es el destino Quito. Juntaron esfuerzos con Noches Patrimoniales, por ejemplo, para que los turistas que tomen esa ruta visiten sitios que ningún otro turista lo haya hecho. Así se genera un valor agregado al recorrido.

Pero no todo es color de rosa en el proyecto, también existen problemas para posicionar al Ecuador como destino. Uno de ellos, coinciden todos los entrevistados, es el hecho de que aquí se cree que todos conocen el Ecuador, pero afuera, el sitio más reconocido es Galápagos, pero no está atado al país. "No saben que Galápagos pertenece al Ecuador, ni que la parte continental por sí misma tiene atractivos". Entonces, hay que trabajar en eso.

El próximo paso del CDT es juntar un nuevo club. En la mira está Galápagos. Así, explica Ordóñez, se unirán todos los destinos y se abrirá la oferta. La idea, reitera, es que los turistas vivan una experiencia única en el Ecuado. pues, al aprovechar distancias cortas, se puede brindar una agenda más apretada pero llena de emociones distintas.

NOTA

SLIM ES DE NUEVO LA PERSONA MÁS RICA DEL PLANETA

El *ranking* de millonarios 2013 de *Forbes* está encabezado nuevamente por el mexicano Carlos Slim. Al dueño de América Móvil le coincidieron los números, pues a sus 73 años cuenta con una fortuna que asciende a $ 73.000 millones. Esta es la cuarta vez que se ubica como primero de la lista que incluye a las 1.426 personas más ricas del planeta.

En segundo lugar se encuentra **Bill Gates** (Microsoft), con un patrimonio de $ 67.000 millones; seguido de Amancio **Ortega**, fundador de la cadena española de moda Zara, con $ 57.000 millones. *Forbes* ubica a Ortega como el ganador del año, tras sumar en los últimos 12 meses $ 19.500 millones a su cuenta.

Los siguientes en la lista son **Warren Buffett** ($ 53.500 millones), **Larry Ellison** ($ 43.000 millones), **Charles Koch** ($ 34.000 millones), **David Koch** ($ 34.000 millones), **Li Ka-shing** ($ 31.000 millones), **Liliane Bettencourt** ($ 30.000 millones) y **Bernard Arnault** ($ 29.000 millones).

Además, el *ranking* incluye a 210 nuevas personas con fortunas de 10 dígitos. Y una vez más EEUU encabeza la lista con 442 multimillonarios, seguido de Asia y el Pacífico (386), Europa (366), América (129) y Oriente Medio y África (103). En el caso de la región, tras Slim, el segundo latinoamericano más acaudalado en entrar en esta lista es otro mexicano, el magnate del sector minero **Alberto Bailleres González**, que acumula junto a su familia una fortuna de $ 18.200 millones, con lo que se coloca en el puesto número 32 del *ranking*. Le sigue en el puesto número 33, con $ 17.800 millones, el brasileño Jorge Paulo **Lemann**, que dirige la mayor cervecera del mundo, la belgo-brasileña InBev.

De la misma nacionalidad que Lemann, fueron 46 de los casi cien multimillonarios latinoamericanos que entraron en la lista, frente a los 35 del año anterior, lo que convierte a Brasil en el país de la región con mayor número de millonarios en el *ranking*.

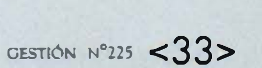
Sin embargo, para *Forbes*, el mayor perdedor del año fue el brasileño **Eike Batista**, cuyo fortuna cayó en $ 19.400 millones (un promedio de $ 50 millones por día) y pasó del puesto siete al 100 en el *ranking*.

La prestigiosa publicación informó también que para compilar los valores netos valoraron los activos, incluyendo las participaciones en empresas públicas y privadas, bienes raíces, yates, arte y efectivo, y también las deudas totales. El promedio del patrimonio neto de las personas de la lista llega a $ 3.800 millones.

En total, 60 personas han desaparecido del *ranking* y ocho han muerto, y fue la región Asia y el Pacífico la que anotó la mayor salida de multimillonarios, con 29.

Otro dato relevante es que el número de mujeres multimillonarias aumentó de 104 a 138 personas, 50 de las cuales son estadounidenses, 35 europeas y 22 de Asia y el Pacífico; mientras que el presidente del Banco Al Rajhi de Arabia Saudita, **Sulaiman Al Rajhi**, de 93 años de edad, es el que tiene la mayor cantidad de hijos entre los multimillonarios de la lista, con 23.

Además, el narcotraficante mexicano **Joaquín "El Chapo" Guzmán**, que llegó a aparecer en la lista *Forbes*, fue retirado de este último *ranking*, debido a que sus activos son difíciles de calcular, según la publicación estadounidense.



Tras medio siglo de planes y esfuerzos

Nuevo aeropuerto empieza a servir a Quito



El nuevo Internacional Mariscal Sucre de Quito es el único aeropuerto en toda América que se ha construido desde cero en el siglo XXI. Pero no fue fácil llegar a su apertura, pues a lo largo medio siglo, hubo autoridades que conspiraron contra su realización, incluso en épocas recientes.

El único aeropuerto en toda América que se ha construido a partir de cero en el siglo XXI es el Nuevo Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de Quito (NAIQ), cuya apertura operativa el 20 de febrero culminó medio siglo de avatares de todo tipo.

A lo largo de su historia, ha habido intereses económicos y políticos muy fuertes que se han opuesto al proyecto y ha estado a punto de fracasar. Que haya salido adelante es un logro de cientos de personas que a lo largo de los años se empeñaron en este sueño. "El nuevo aeropuerto cambiará para siempre no solo el modelo de crecimiento urbano, sino la economía de Quito", dice el exalcalde **Paco Moncayo.**

Una larga y convulsa historia

Ya en 1936 funcionaba en la planicie de Chaupicruz, junto al camino a Cotocollao, al norte de Quito, el llamado "campo de aviación", con servicio de transporte aéreo. Antes de eso, en los años diez y veinte del siglo pasado, había aterrizado allí algún avión ocasional. La pista, de hierba, se asfaltó en los cuarenta, cuando también se construyó una pequeña terminal y una terraza desde donde ver los aviones, en el segundo Gobierno de **Velasco Ibarra.**

En el Gobierno de **Camilo Ponce** (1956-60), se alargó la pista asfaltada a 2.000 m (prolongaciones posteriores la llevarían a 3.100 m) y se construyó una nueva terminal de hormigón armado y aires modernistas. También se abrió una vía para facilitar el acceso.

No habría de pasar mucho tiempo, sin embargo, para que creciese el convencimiento de que el aeropuerto capitalino estaba mal situado: los barrios crecían a su alrededor, y tanto sus habitantes como el tráfico aéreo corrían riesgos, que se concretaron con la caída de algunos aviones y el trágico saldo humano consiguiente.

En el quinto Gobierno de **José María Velasco Ibarra** (1970-1972), la Junta de Planificación y la Dirección de Aviación Civil (DAC) contrataron estudios de prefactibilidad de un nuevo aeropuerto. En 1974, en el Gobierno del Gral. **Guillermo Rodríguez Lara,** se contrataron los estudios de reubicación de los aeropuertos de Quito y Guayaquil con un consorcio formado por las firmas International Engineering Co. (IECO); Peat, Marwick & Mitchell; Helmuth, Obara & Kassenbaum y la nacional Consultores Asociados Ecuatorianos (CAE). El consorcio estudió una docena de posibles localizaciones en los alrededores de las dos ciudades. Analizó orografía, climatología, condiciones atmosféricas, accesibilidad, impacto ambiental, aeronavegabilidad, etc. Como conclusión, recomendó Puembo y Daular como los mejores sitios para los nuevos aeropuertos de Quito y Guayaquil.

El Gobierno de **Osvaldo Hurtado** (1981-84) declaró de utilidad pública 1.500 ha en Puembo, y una gran extensión en Daular. No se pudo avanzar más, pues el Estado carecía de recursos para construir los aeropuertos, quedando abandonados los terrenos, muchos de los cuales eran modelos de explotación agrícola, como la hacienda La Merced de Caraburo.

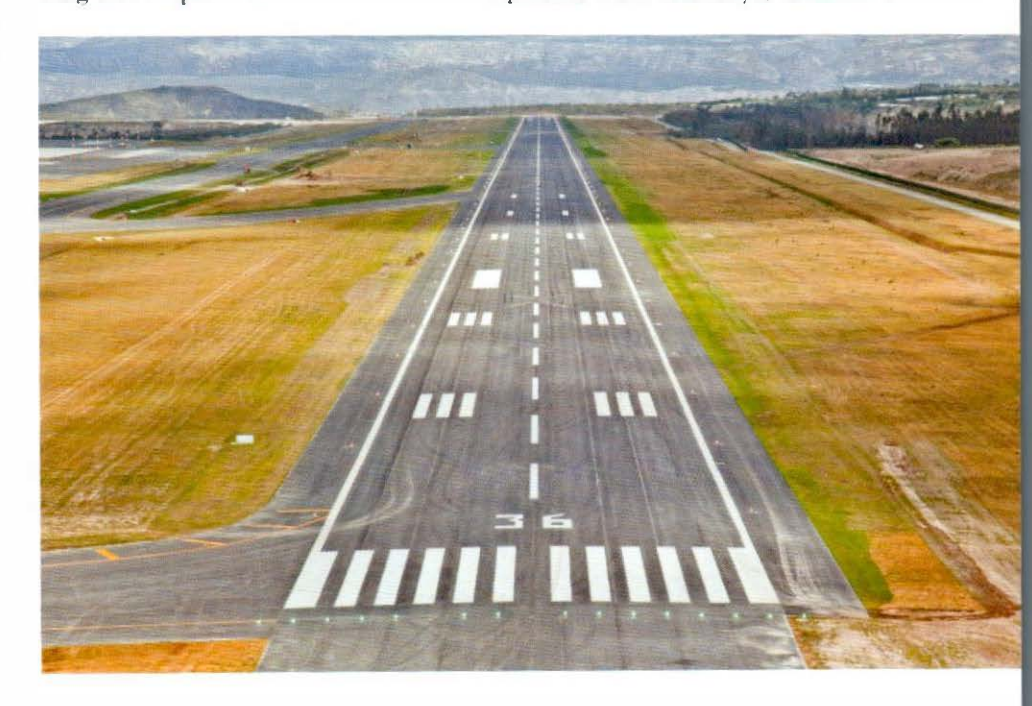
Por poco, el proyecto fracasa del todo cuando el presidente socialcristiano **León Febres Cordero** (1984-88) pretendió vender los terrenos al mejor postor. La opinión pública de Quito rechazó la maniobra con tal fuerza, que el gobernante se vio obligado a suspenderla.

El presidente **Rodrigo Borja** (1988-1992) formó una Comisión Especial para los Aeropuertos de Quito y Guayaquil, a cuya cabeza puso a **Luis Parodi,** vicepresidente de la República. La actualización de los estudios reconfirmó las ubicaciones de Caraburo y Daular. La activa búsqueda de financiamiento para la construcción de las terminales llevó a la conclusión de que el Ecuador, por el tamaño de su mercado y de su economía (el barril de petróleo estaba a $ 12), solo podía financiar uno y no dos nuevos aeropuertos internacionales, nudo gordiano que políticamente no se podía resolver.

En los siguientes Gobiernos, la situación aeroportuaria se volvió cada vez más delicada, dado el acelerado crecimiento de Quito y el descuido del Mariscal Sucre por parte de la DAC, pues esta empleaba los rendimientos de su operación para mantener otros aeropuertos deficitarios del país.

Año 2000: los planes toman forma

En la campaña electoral de 2000, el alcalde **Roque Sevilla** que buscaba la reelección, planteó que Quito debía pedir al Estado la competencia para construir el nuevo aeropuerto. El candidato opositor, **Paco Moncayo,** secundó la



idea, y después de tomar posesión de la alcaldía, solicitó al presidente Gustavo Noboa (2000-2002) se transfiriera a la municipalidad la competencia de construir y operar el aeropuerto y, en consecuencia, la propiedad del terreno e infraestructura del Aeropuerto Mariscal Sucre y los terrenos de Caraburo. Noboa aceptó y, aunque Guayaquil no se lo había pedido, también dio la competencia a la municipalidad del puerto.

Que Guayaquil no lo hubiera pedido no era sino demostración de los distintos sentidos de urgencia de ambas ciudades: en Quito el aeropuerto de Chaupicruz estaba colapsando, mientras el Simón Bolívar funcionaba bien, aunque sin demasiado tráfico (75% de los pasajeros internacionales llegaban por Quito). Todo esto sucedía en momentos en que el país soportaba la más grave crisis económica en décadas, que imposibilitaba lograr que inversionistas aceptaran participar en estos proyectos.

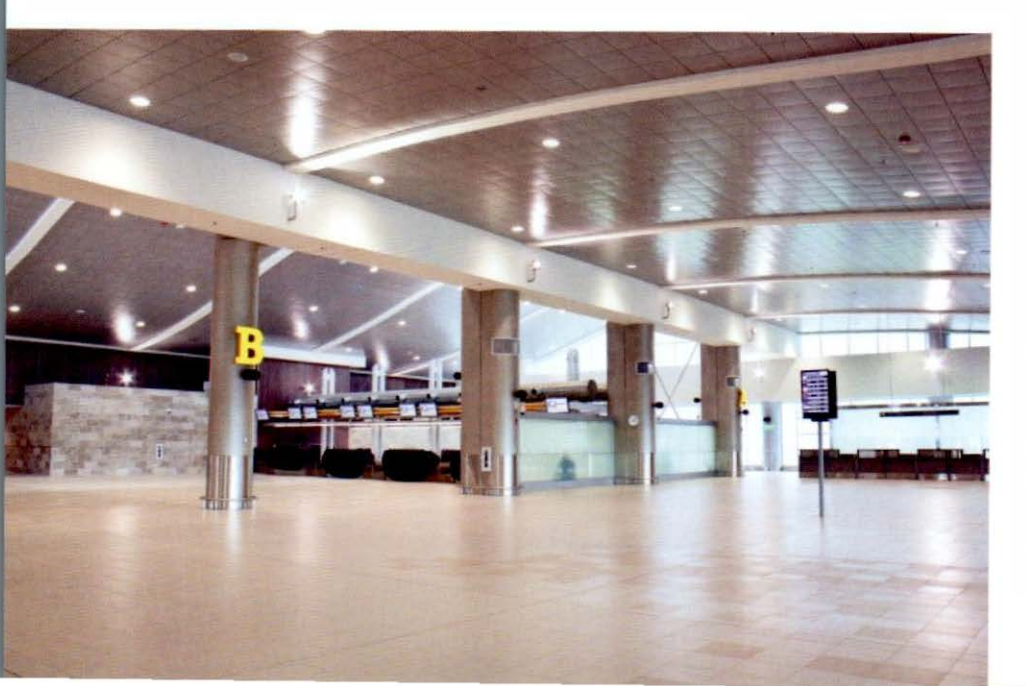
Para manejar el tema, y en virtud de que así lo disponía el decreto ejecutivo que trasladó las competencias aeroportuarias, el Concejo de Quito formó un organismo de propiedad municipal, la Corporación Aeropuerto y Zona Franca de Quito (Corpaq). La entidad convocó a los interesados en el nuevo proyecto a un proceso competitivo, a la vez que intervenía en el aeropuerto en operación, que se hallaba en muy mal estado. Rehabilitó y amplió la terminal, colocó mangas para acceder a los aviones, reformó las vías y el espacio exterior frente a la terminal aérea, construyó un edificio moderno y con los servicios adecuados para llegada internacional.

Al culminar el proceso de selección del concesionario, que se realizó mediante el sistema competitivo de *Swiss challenge*, el Concejo autorizó por unanimidad al alcalde Moncayo a firmar la concesión con el Gobierno de Canadá, representado por la entidad pública Canadian Commercial Corporation (CCC).

Sin embargo, el proceso por poco fracasa, pues los atentados de las Torres Gemelas en septiembre de 2001 hicieron entrar en un profundo declive a todo el mercado de transporte aéreo de pasajeros. El contrato se firmó en 2002, pero la crisis hizo más difícil conseguir financiamiento.

Se superan unas dificultades pero llegan otras

Debieron desplegarse ingentes esfuerzos por más de tres años y medio para que las partes involucradas cumpliesen los requisitos necesarios y obtener los recursos para la construcción. Reuniones, documentos, revisiones y nuevos pedidos tuvieron como protagonistas a la Municipalidad de Quito, la Corpaq (su unidad ejecutora), la DAC, los Gobiernos del Ecuador y Canadá, la CCC y las entidades internacionales de crédito.



El concesionario obtuvo bajo su riesgo y responsabilidad $ 376 millones en líneas de crédito para financiar el proyecto —provenientes de la Overseas Private Investment Corporation (OPIC) y el Export Import Bank (Eximbank) de EEUU, el Export Development Canada de ese país y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)—. Además, puso $ 74 millones en numerario, como patrimonio, y se comprometió a destinar la totalidad de los excedentes que generase la operación del Aeropuerto Mariscal Sucre de Chaupicruz durante el período de construcción del nuevo. La obra de construcción costaría $ 413 millones, aunque a esto se añadían costos de financiamiento y otros.

La concesión a 30 años fue traspasada por la CCC, esto es, el Gobierno de Canadá, por su decisión, al consorcio Quiport, conformado por un grupo de firmas canadienses (Aecon, Airport Development Corp., etc.) y estadounidenses (el aeropuerto de Houston). Moncayo, reelegido como alcalde en 2004, firmó los contratos definitivos en junio de 2005, los cuales entraron en vigencia el 27 de enero de 2006.

Se logró mejorar sustancialmente las condiciones originales propuestas como, por ejemplo, suprimir la entrega de las tierras donde funciona el Aeropuerto Mariscal Sucre, a fin de poder destinarlas a un parque. El entonces alcalde Moncayo enfatizó que "en los planes de financiación del Gobierno, a través de la DAC, se preveía la urbanización de los terrenos que ocupa el actual aeropuerto. Hoy su destino es diferente y, por lo mismo, no puede ser valorado como aporte económico para el proyecto", quedando, en cambio, como un enorme aporte para la ciudad: un parque en lugar de edificios.

La construcción empezó, se contrataron proveedores y se empezó por nivelar la meseta de Caraburo. Antes de cualquier intervención, sin embargo, se realizó la exploración arqueológica, cuadriculando el terreno y perforando en cada intersección de la malla los sondeos recomendados por la técnica, que permitieron recuperar más de 35.000 objetos arqueológicos y caracterizar la meseta como una zona



Foto: Eduardo Valenzuela.

de ocupación prehispánica de agricultores, sin un núcleo urbano.

Aunque nadie había dicho nada con anticipación, desde que se produjo el cierre financiero, se levantaron algunas voces contra la concesión y acusaron a Moncayo y al concejo municipal de haber causado perjuicios a la ciudad y al país.

Tal campaña tuvo eco en algunos medios de comunicación que entrevistaban una y otra vez a los denunciantes. Mientras algunos cuestionaban la localización del aeropuerto (con argumentos como la niebla, los vientos cruzados, el cono de aproximación, la distancia con las montañas), otros atacaban la honestidad del contrato. Estos objetores estaban ligados tanto a intereses económicos (de los concesionarios de aeropuertos en el Ecuador y en países cercanos contra los que el nuevo aeropuerto en Quito iba a competir) y de conveniencia (algunas aerolíneas no deseaban un aeropuerto operado por un consorcio privado), como a intereses políticos. Pese a ello, la obra continuó dentro de los cronogramas y se preveía su inauguración para el 10 de agosto de 2009.

Se paralizan las obras

En diciembre de 2008, la Contraloría hizo públicas las conclusiones de su examen especial al contrato del NAIQ. Concluyó que había que renegociar el contrato con un nuevo plan financiero y cambiar los valores de las tasas y derechos aeroportuarios. Según la Contraloría, el costo de construcción debía ser de $ 312'880.474 ($ 100'819.527 menos que el valor contractual), aunque no dijo jamás cómo había llegado a esa cifra. Además, ordenó eliminar los $ 36'600.000 de inversiones previas y reestructurar la cuenta correspondiente a reserva de capital, que equivalía a $ 24'700.000, a fin de que en el plan financiero no apareciera como un valor de inversión.

Disponía, además, considerar "los $ 198'461.739 de los ingresos por concepto de las tasas o tarifas que se cobran en el aeropuerto Mariscal Sucre hasta el inicio de la operación del nuevo aeropuerto...".

Como según la ley, es obligatorio cumplir las recomendaciones de la Contraloría, el Concejo de Quito dispuso se iniciara la renegociación del contrato. Al mismo tiempo, pidió a la Contraloría que le proporcionara las bases de cálculo del precio al que habían llegado y las razones para suprimir los otros rubros, información que no fue proporcionada por la mencionada entidad, aduciendo que era información reservada.

16 meses de renegociación

A pesar de que como concejal había votado por autorizar al alcalde Moncayo a firmar los documentos en 2005 y había aprobado todos los procedimientos posteriores, **Augusto Barrera**, en su campaña electoral a la alcaldía, había sembrado dudas sobre la legitimidad de lo actuado. Pocas semanas antes de que tomara posesión de la alcaldía, el Tribunal Constitucional había acogido su tesis, repetida durante su campaña, de que las tasas aeroportuarias eran públicas, lo que cambiaba totalmente la naturaleza del contrato.

Un clima tan negativo hizo que los inversionistas suspendieran los desembolsos y, en consecuencia, se paralizaron las obras. Un año después, el 9 de agosto de 2010, Barrera anunció haber llegado a un acuerdo con los contratistas. Cuando se conocieron los documentos firmados, sorprendió que ellos ratificaban expresamente todos y cada uno de los documentos suscritos por el anterior alcalde. Además, no solo no se había reducido el supuesto "sobreprecio" de $ 100 millones detectado por la Contraloría, sino que se lo fijaba en $ 458 millones (lo que implicaba que nunca hubo sobreprecio). Tampoco se bajaban las tasas aeroportuarias. Estas se mantenían iguales y aunque "públicas", como lo ordenaba la sentencia del Tribunal Constitucional, se destinaron contrariando la ley, que determina que los recursos públicos no pueden destinarse a ningún fin

preasignado, a un fideicomiso que maneja Quiport. Esto era clave, porque lo que habían resuelto en el Constitucional liquidaba el proyecto.

Dicha renegociación contó con informe favorable de la Contraloría, la aceptación del Gobierno y las expresas garantías de ambos. Estas garantías de cumplimiento son más fuertes que aquella por la que se siguió el juicio penal a las anteriores autoridades municipales.

Contraloría, Gobierno y municipio han insistido en que ahora ya no es una concesión sino una "alianza estratégica" y, por tanto, no es necesario considerar las disposiciones emitidas por la entidad en diciembre de 2008. Pero la verdad es que los contratos anteriores siguen vigentes al pie de la letra y la "alianza estratégica" no tiene entidad jurídica.

O sea que la ciudad perdió tiempo —pues la obra estuvo paralizada 20 meses— y dinero. Y tampoco se eliminaron los valores considerados como "inversiones previas" o "reserva para el servicio de la deuda". Al contrario, tras la renegociación, se incluyeron rubros como "costos adicionales derivados de la renegociación" ($ 50 millones) y "costos internos de desarrollo" ($ 35 millones).

La renegociación, según las autoridades municipales, fue beneficiosa porque la Municipalidad de Quito recibirá varias centenas de millones de dólares más. El propio Barrera ha hablado de $ 800 y hasta de $ 900 millones más. El vicealcalde **Jorge Albán**, en un programa radial en enero pasado, precisó que se trata de "600 millones más que lo que estaba calculado recibir, que eran como 300 millones". Sin embargo, **Andrés Vallejo**, exalcalde de Quito, ha señalado que la razón principal del aumento de los ingresos será el incremento del número de pasajeros, pues las proyecciones anteriores se basaban en las cifras del tráfico aéreo de 2001, que eran sustancialmente inferiores a las actuales y en la participación de 2,5% a 4% en los resultados de la operación, contemplados en el contrato original. "Si el tráfico aumenta, se incrementan los ingresos, en el uno o en el otro caso", dice (*Recuadro 2*).

RECUADRO 1

Un juicio penal con final feliz

En total 17 personas: Paco Moncayo, **Andrés Vallejo**, 11 concejales (entre ellos, el actual alcalde **Augusto Barrera** y el autor de este artículo) y funcionarios de Corpoq y Quiport, fueron sometidos a indagación previa y luego acusados como autores o cómplices de peculado, por haber concedido o autorizado una supuesta garantía económica, prohibida por ley, al concesionario.

El supuesto delito, que conllevaba pena de cárcel, fue configurado por el fiscal distrital de Pichincha, a partir del informe de la Contraloría de diciembre de 2008 porque supuestamente no se habían cumplido los requisitos legales del crédito público y se había extendido la supuesta "garantía económica". La defensa insistió en que no había crédito público (eran transacciones entre terceros privados) y que lo que la municipalidad había garantizado era que no se expropiarían los terrenos del aeropuerto; que no se impediría ilegalmente la construcción; que, de presentarse correctamente, se otorgarían las licencias de construcción, y que su unidad ejecutora, la Corpaq, construiría el conector Alpachaco y eliminaría las antenas de la radiodifusora HCJB en Pifo, que interferían en el cono de aproximación al nuevo aeropuerto.

Tras dos años de audiencias, interrogatorios, escritos y trámites judiciales, la Tercera Sala de lo Penal de la Corte Provincial de Justicia de Pichincha sobreseyó provisionalmente en febrero de 2011 a los denunciados, dictaminando que no hubo dolo ni se habían dispuesto de fondos en provecho personal y tampoco se habían causado perjuicios al Estado.

Moncayo recordó que pidió al fiscal una indagación para que se investigara el contrato a fin de salvaguardar su honor, pues "fue el presidente **Rafael Correa** quien dijo en una sabatina que el contrato para el NAIQ era el mayor atraco de la larga noche neoliberal e igual afirmó que la única patriota era la concejala **Macarena Valarezo**", principal vocera de los intereses contrarios al NAIQ, papel que asumió a pesar de haber sido una de las que dio su voto a favor de los contratos. El sobreseimiento definitivo llegó en julio de ese mismo año.

RECUADRO 2

Momento de auge en el tráfico aéreo

Entre 2001 y 2008, los pasajeros aéreos en el mundo pasaron de 536 millones anuales a 891 millones anuales (un aumento de 66%), según datos de la Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI).

Según reportes de la Asociación Internacional de Viajes Aéreos (IATA, por sus siglas en inglés), el incremento del tráfico aéreo de pasajeros en América Latina, durante los primeros nueve meses de 2012, llegó a 10,1%, una tasa únicamente superada por el alzo registrada en Oriente Medio. Asimismo, se prevé que hasta 2016 este indicador seguirá en crecimiento en torno a 5,8% anual, mientras que en el segmento de los vuelos de carga el incremento se ubicará en 4,4% por año.

El comunicado de IATA señala que el sector de la aviación turística concentra más de 4,6 millones de empleos y $ 107.000 millones del PIB de toda la región. Las compañías aéreas latinoamericanas obtuvieron un beneficio colectivo de alrededor de $ 400 millones durante 2012.

Mal negocio

Las autoridades municipales insisten en que estos nuevos ingresos no se obtendrán en los 30 años de operación del aeropuerto sino que una parte de ellos será desembolsada de inmediato. Para analizarlo se debe recordar que hubo 30 meses de retraso, entre la fecha prevista de inauguración y la que entró a operar el aeropuerto. Quiport recibió, durante esos 30 meses, 89% de los ingresos de la operación del aeropuerto Mariscal Sucre de Chaupicruz. Esta demora suma al menos $ 120 millones extras que ha recibido el concesionario (con el método del fideicomiso), lo que, obviamente, le permite atender desembolsos de unas decenas de millones a la municipalidad, además de que el saldo, traído a valor presente, es más importante que los ingresos de la municipalidad proyectados en el tiempo. No hay que olvidar que se aceptó que Quiport incluyera $ 50 millones por "costos de renegociación".

Sucesivas postergaciones

Peor negocio fue la paralización, en términos de lucro cesante. Y es que las obras no se reiniciaron ni siquiera después del acuerdo de renegociación. Siguió la espera, y solo con la firma de un nuevo acuerdo en enero de 2011, los prestamistas estuvieron dispuestos a reanudar los desembolsos suspendidos desde mayo de 2009. El alcalde Barrera dice que tomó un proyecto colapsado, pero se olvida de que los desembolsos se suspendieron por sus repetidos anuncios de que iba a renegociar el contrato y por la decisión del Tribunal Constitucional, que ponían una pistola en la cabeza de los concesionarios.

La inauguración del aeropuerto, que estaba prevista para agosto de 2010, pasó a marzo de 2011, luego a octubre de 2011, luego al "primer trimestre de 2012", más tarde el 12 de octubre de 2012. Esa fecha se cumplió, pero solo a medias. En efecto el 11 de octubre se produjo la entrega formal de Quiport a la municipalidad de las obras aeroportuarias (por el interés de Quiport de no incumplir su último compromiso escrito), pero el aeropuerto no se puso a funcionar hasta el 20 de febrero pasado.

RECUADRO 3

El lío de las vías

En 2008 el Concejo Metropolitano de Quito aprobó priorizar la vía Gualo-Nuevo Aeropuerto. Esto dejó en segundo lugar la Ruta Sur. Al tratarse de una obra de interés nacional, esta vía, hoy llamada Ruta Viva (que corre entre uno y dos kilómetros al sur de la Interoceánica, según el trazado y derecho de vía que 25 años antes había resuelto el Gobierno), jamás había estado encargada a la municipalidad. Pero la inacción del Ministerio de Obras Públicas en ese cuarto de siglo y, en especial, luego de que comenzaron las obras del aeropuerto, hizo que la Municipalidad la asumiera también, pero su construcción debía comenzar en cuanto el MOP resolviera el tema de las expropiaciones.

Se prefirió la vía desde Gualo porque era mucho más corto y resolvería la conectividad con el nuevo aeropuerto, con la ventaja añadida de aliviar a la Interoceánica de 7.000 vehículos diarios: los 5.000 vehículos diarios, que se calculaban ya desde entonces, tienen como destino el aeropuerto, y de otros 2.000 que van a Puembo, Pifo, Tababela, Yaruqui, Checo y El Quinche.

Con los estudios, se determinó el precio en $ 140 millones y se buscó el financiamiento. La municipalidad obtuvo de la CAF un préstamo de $ 120 millones, requiriendo para firmarlo el aval del Gobierno. Allí se atrancó el asunto: durante 14 meses, la municipalidad, primero a cargo de Moncayo, luego de Vallejo, gestionó dicho aval. Las gestiones solo dieron resultado cuando faltaban dos meses para que Barrera asumiera el cargo. Vallejo, con caballerosidad, dijo a Barrera que iba a convocar la licitación y que revisara las bases. Barrera delegó a **Jorge Albán**, actual vicealcalde, y a **Carlos Páez**, actual secretario de Movilidad, y se incluyeron sus observaciones. La EMOP convocó a la licitación, previa aprobación de la CAF. Sin embargo, una vez en la alcaldía, Barrera declaró desierta la licitación el 1 de enero de 2010.

Solo en 2011 Barrera y el Gobierno retomaron el tema de las vías, esto es cuando se reanudaron las obras del aeropuerto. Ello llevó a que, a la fecha de apertura de las operaciones, no existieran vías expresas al aeropuerto y que ni siquiera las antiguas, que debían repararse y ampliarse, estuviesen listas. Este último caso es el de la carretera E-35, o Panamericana, que debía ser ampliada desde El Colibrí en Sangolquí hasta Cusubamba, pero de la que apenas se ha completado el tramo entre Pifo y Tababela. Y también la Interoceánica, donde solo estuvo listo el paso deprimido de Los Bañistas (Cumbayá), financiadas por un centro comercial privado, sin acabarse las obras de El Auqui-La Primavera, hasta el cierre de esta edición.

Suspendido la vía a Gualo, el alcalde Barrera anunció que la vía expresa al aeropuerto sería por Collas, dentro del cañón del río Guayllabamba. Lo presentó en mayo de 2011 como mejor solución que la de Gualo, pues solo tenía 9 km y costaba $ 70 millones. Las obras se iniciaron recién en agosto de 2011, cuando se anunció que estaría lista en 18 meses, es decir, para febrero de 2013. Luego, Barrera anunció que estaría para octubre de 2013. La realidad es que, en junio de 2012, la obra tenía 21% de avance y entonces Barrera hizo el anuncio de que la obra estaría lista en abril de 2014. Según el concejal **Fabricio Villamar**, la construcción de esta vía resultó más compleja de lo esperado por la calidad de la tierra y, por tanto, el costo también sería mayor que el originalmente presupuestado. Además, se ha cambiado lo ubicación de los puentes.

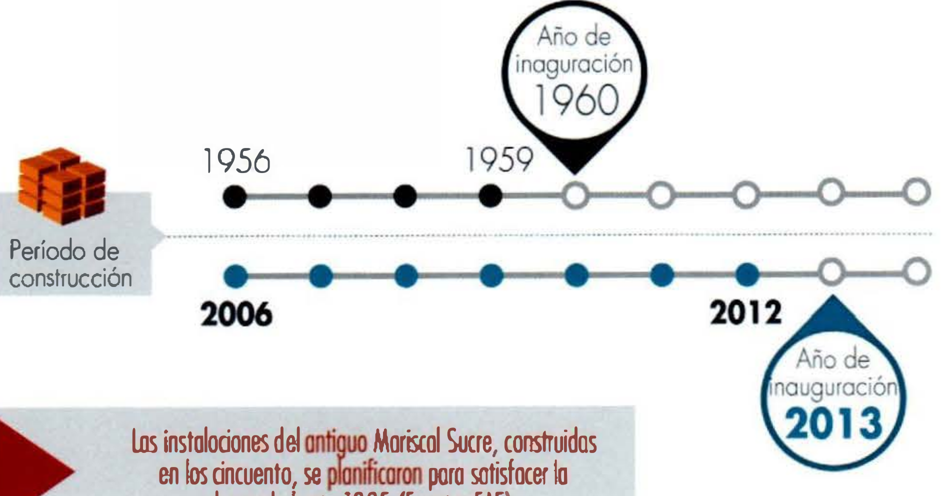
Respecto de la distancia, si se la toma desde el redondel de Zámbiza, la vía Gualo se iniciaba a 1,3 km y tenía 13,5 km, en total 14,8 km, mientras que la de Collas se inicia a 17,8 km de dicho redondel y tiene 9,8 km, lo que hace un total de 27,6 km, es decir, casi el doble de recorrido.

* *Editor general de la revista GESTIÓN, concejal de Quito de enero de 2002 a julio de 2009, siendo los últimos seis meses vicealcalde de la ciudad. Este relato debe mucho a su experiencia personal del proceso.*

El nuevo **aeropuerto** en **cifras**







Las instalaciones del antiguo Mariscal Sucre, construidas en los cincuenta, se planificaron para satisfacer la demanda hasta 1985 (Fuente: FAE).

Terreno

126 ha
1.500 ha

Área total de construcción

40 ha
70 ha

Área para expansión

0 ha
100 ha

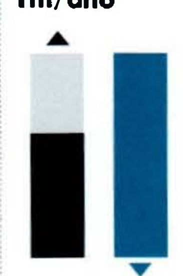
Terminal de pasajeros

28.700 m²
38.000 m²

Área de carga

15.198 m²
42.000 m²

Capacidad de carga



149.718,83 Tm/año
249.530,90 Tm/año

Ventanillas de migración



Salida	Llegada
12	14
14	20

Counters

65

60 más **60** impresoras y **12** puntos de check-in automático

Mangas

5
8 (seis nuevas y dos antiguas)

Torre de control



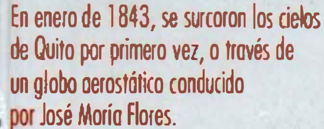
Filtros de seguridad

6
11

Largo de la pista

3.120m
4.100m

(Está prevista construir una segunda pista de **2.350 m**).









380

Plazas de estacionamiento de vehículos



1.000

Base Aérea Militar conjunta

7 ha

63 ha

(Se la concluirá en 2015).



Industria ecuatoriana aportó en Oyambaro:

El caso de Sedemi

zzl.a participación de la industrio ecuatoriana en la construcción del nuevo aeropuerto Mariscal Sucre en Oyambaro fue amplia. Tal es el caso de Servicios de Mecánica Industrial (Sedemi), empresa nacional especializada en la ejecución de proyectos de infraestructura, que fue seleccionado por el consorcio constructor Aecon de Canadá y Andrade Gutierres de Brasil (Aecon-AG) poro el desarrollo de ingenierío de detalle, fabricación y montaje de 6.000 toneladas de estructura metálica en lo nuevo terminal aérea.

Sedemi aportó en la edificación de la terminal de pasajeros, torre de control, hangar y edificios de carga, así como en la estación de bomberos y los edificios de aviación general, policía, *catering*, equipo de servicio en tierra, entre otros.

¿Cómo se lo seleccionó? El consorcio a cargo de la ejecución del proyecto convocó, en los primeros meses de 2008, a un proceso de calificación y selección de empresas del sector metalmecánico, en los que participó Sedemi, al cumplir con los estándares requeridos, y ganó el concurso.

El nuevo aeropuerto está diseñado y construido con estructuro metálica empernada en su totalidad, como los grandes proyectos aeroportuarios del mundo. **Juan Pablo Peñaherrera Córdova**, ejecutivo de Sedemi, asegura que "la experiencia de la empresa ejecutando proyectos paro el sector petrolero, eléctrico e industrial fue el principal factor para ser seleccionados paro esto obro".

Para el desarrollo del proyecto, lo empresa utilizó un sinnúmero de equipos y procesos tecnológicos, como programas de diseño y modelado 3D elaborados en el departamento de ingeniería de Sedemi paro minimizar los errores en la fabricación de conexiones apernadas y lograr un correcto montaje de estructura metálico.

Además, en la fabricación se dispuso de maquinaria automática y de un equipo de control numérico para el corte, limpieza, perforado, rolado y armado de vigas para un correcto procesamiento del acero.

Sedemi, que nació en 1990, consto de tres unidades operativas: la planto de fabricaciones metálicas, lo planta de galvanizado en colienten, y el departamento de montajes electromecánicos y construcciones civiles. Presto servicios o la industria petrolera, electrificación, telecomunicaciones y la construcción metálico en general. Actualmente, también trabaja en el sector inmobiliario.

Entre sus principales clientes están Petroamazonas, Agip Oil, Consorcio Santos CMI, entre otros. También ha realizado trabajos para la Empresa Eléctrica Regional Esmeraldas S. A., Holcim Ecuador y Equitatis-Consorcio Hyundoi. En 2012 su facturación llegó o $ 27'365.690.

Expectativas de alto vuelo en el nuevo aeropuerto

< Por Estefanía Montalvo Cózar >

Las cifras demuestran no solo que Quito cuenta con un aeropuerto más grande y moderno, sino que hay una proyección positiva para su utilización intensiva en el futuro.

Con una pista de 4.100 m de longitud, casi un kilómetro más de la que tuvo la ciudad durante 52 años, el nuevo Mariscal Sucre se ubica a 2.400 m sobre el nivel del mar, es decir, 450 metros menos que antes, lo cual permite que las aeronaves puedan salir con toda su capacidad de combustible y de pasajeros. Antes, por la altitud y el largo de la pista, no lo podían hacer y eso obligaba a que los vuelos de larga distancia se iniciasen en Guayaquil. "Poco a poco veremos más vuelos directos desde Quito, que ya no pararán en Guayaquil", dijo a GESTIÓN un ejecutivo de Quiport, que no quiere ser identificado por su nombre, porque afirma: "la Dirección General de Aviación Civil del Ecuador es muy celosa".

La que no tiene recelo de explicarlo es la Secretaría de Desarrollo Productivo y Competitividad de la municipalidad. Según un documento oficial, este año iniciará operaciones Aeroméxico, mientras Tame, LAN, American Airlines, Iberia y Continental iniciarán vuelos directos a São Paulo, Buenos Aires, Nueva York y Chicago, este mismo año.



Desde **1985** hasta finales de **2012**, desde el antiguo aeropuerto de Quito, entraron y salieron **74'831.354** pasajeros, tanto en vuelos nacionales como internacionales.

Cuadro 1

Tasas por servicios aeroportuarios-Ordenanzas 0335 y 0338

Concepto	Antiguo aeropuerto		Nuevo aeropuerto		Incremento	
	Doméstico	Internacional	Doméstico	Internacional	Doméstico	Internacional
TASAS Y CARGOS PASAJEROS						
Uso facilidades aeroportuarias	4,70	32,90	10,69	48,08	5,99	15,18
ATC	1,35	1,35	1,67	1,67	0,32	0,32
CFR	1,55	1,55	1,91	1,91	0,36	0,36
Seguridad	1,50	3,00	3,00	3,00	1,50	0,00
Total pasajeros	**9,10**	**38,80**	**17,26**	**54,66**	**8,16**	**15,86**
TASA DE AEROLÍNEAS						
Aterrizaje						
De 0 a 49,9	1,93	10,30	3,15	15,09	1,22	4,79
De 50 a 99,9	2,02	10,74	3,28	15,75	1,26	5,01
De 100 a 149,9	2,10	11,19	3,41	16,40	1,31	5,21
Más de 150	2,18	11,64	3,54	17,06	1,36	5,42
Iluminación						
De 0 a 49,9	0,57	2,90	0,85	4,07	0,28	1,17
De 50 a 99,9	0,61	3,03	0,89	4,25	0,28	1,22
De 100 a 149,9	0,63	3,17	0,92	4,43	0,29	1,26
Más de 150	0,66	3,28	0,96	4,60	0,30	1,32
Estacionamiento						
De 0 a 49,9	0,29	1,45	0,43	2,08	0,14	0,63
De 50 a 99,9	0,30	1,52	0,45	2,17	0,15	0,65
De 100 a 149,9	0,32	1,58	0,47	2,26	0,15	0,68
Más de 150	0,32	1,65	0,49	2,35	0,17	0,70
Puente de embarque (Tiempo de uso de la aeronave)						
De 0 a 49,9	19,99	79,98				
De 50 a 99,9	19,99	79,98				
De 100 a 149,9	73,29	335,94				
Másde 150						
0 <T min< 45 min			40,46	121,39		
45 <T min < 180			141,62 ((Tiempo real -45)/151)	141,62 x ((Tiempo real -45)/151)		
			3			
180 > T min			101,15	303,46		

Nota:
CFR = servicio de accidente, fuego y rescate.
ATC = recargo para sistema de control de tráfico aéreo en el NAIQ.
Fuente: Ordenanza Metropolitana 0335 publicada RO Nº 358 de 8 de enero de 2011. Ordenanza Metropolitana 0338. / Burean of abor Statistics. ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/cpi/cpiai.txt.
Banco Central del Ecuador. / Estadísticas Corporación Quiport S. A.

Una diferencia que notan las aerolíneas es en las tasas que deben pagar. La Ordenanza 335 de Régimen aplicable a la prestación de servicios públicos aeroportuarios en el Distrito Metropolitano de Quito, publicada en el Registro Oficial del 8 de enero de 2011, estableció la nueva tabla de tasas por servicios aeroportuarios que habría de pagarse desde la entrada en operación del nuevo aeropuerto. El uso del puente de embarque, por ejemplo, cuesta ahora $ 213, mientras en Chaupicruz las aerolíneas nacionales pagaban $ 20 y las internacionales $ 100. Otros servicios como el tiempo que un avión se demore en la plataforma, el uso de mangas, escaleras, parqueo del avión, arriendos, combustible, camiones, entre otros, también pagan más en el nuevo aeropuerto (*Cuadro 1*).

Los pasajeros también pagan nuevas tasas. Ahora para un vuelo nacional cancelan $ 17,26 (frente a $ 9,10 de antes) y para uno internacional, $ 59,66, frente a $ 43,80 de antes. La diferencia es que el nuevo valor será recargado en el precio del pasaje y ya no habrá que pagarlo en la terminal como ocurría antes.

Freddy Égüez, gerente de la Empresa Pública de Servicios Aeroportuarios (Empsa), explica que el alza se debe a la mejora de los servicios a los pasajeros y

al incremento del personal en Tababela. Agrega que el nuevo aeropuerto genera 6.000 empleos directos, mil más que en la antigua terminal.

Se espera que el actual promedio de 205 vuelos diarios en Tababela se incremente, con relación a la capacidad de flujo de pasajeros en la terminal. En el año 2012, el viejo Mariscal Sucre recibió 5'425.159 pasajeros, flujo que puede manejar el nuevo, aunque está previsto en la concesión que se sigan haciendo ampliaciones, conforme se requiera, hasta manejar 20 millones de pasajeros al año. Este aeropuerto es de categoría B, la misma categoría de los aeropuertos de Buenos Aires, São Paulo, Nueva York, entre otros. Solamente Dubái y Hong Kong cuentan con aeropuertos categoría A.

RECUADRO 1

7.000 vehículos al día van al nuevo aeropuerto

Inaugurado el nuevo aeropuerto de Quito, todas las predicciones se cumplieron: faltan rutas de acceso directo y no habrá hasta 2014. En las primeras semanas, la vía Interoceánica mostró sus cuellos de botella en las zonas pobladas de Cumbayá y Tumbaco y en el puente del Chiche (un cronista de GESTIÓN hizo una hora solo en los seis km que hay desde Pifo hasta el puente del Chiche el domingo 24 de febrero a las 18:00, aunque al día siguiente un diario aseguró que las vías habían estado despejadas, lo que tal vez sucedió en la mañana).

En la Interoceánica la municipalidad ha construido reformas geométricas y dos pasos deprimidos (uno en el antiguo redondel de Las Bañistas en Cumbayá y otro en El Auqui-La Primavera, este último no concluido hasta el cierre de esta edición) para que los vehículos no se detengan si su destino es el aeropuerto. El atasco que parece imposible de solucionar es el del puente del Chiche, un puente Bailey construido en 1970 y que debía haber sido provisional, con solo un carril por sentido. Actualmente, llegar a Tababela toma entre 50 minutos y dos horas.

Según estudios de la Empresa de Servicios Aeroportuarios, aproximadamente, son 7.000 los vehículos que van diariamente al nuevo aeropuerto de Quito. El alcalde Augusto Barrera recalcó que, de este número, casi la mitad proviene del norte de la ciudad, por ello, la preeminencia de las vías a esta zona de la ciudad.

Se estima para finales de este año la primera fase de la denominada Ruta Viva, que permitirá la conexión de las parroquias de Cumbayá, Tumbaco, Puembo, Pifo, Tababela, Yaruquí, Checa, El Quinche y el Oriente ecuatoriano con el Quito urbano y el nuevo aeropuerto. También la ruta de Collas, que parte desde el interior del cañón del Guayllabamba, estará para entonces. "Este aeropuerto no es solo de Quito, sino que sirve a 11 provincias alrededor de Pichincha. Las vías están pensadas para satisfacer todas las necesidades", dice Égüez, pero el mayor número de usuarios, con mucha diferencia, proviene de Quito y, como dice el alcalde Barrera, del norte de Quito. La ampliación de la E-35, que viene del sur, por Tambillo, y la construye Panavial para el Ministerio de Obras Públicas, tampoco estuvo lista para el inicio de operaciones aeroportuarias, salvo el tramo Pifo-Tababela. La ministra **María de los Ángeles Duarte** aseguró en un último recorrido que la inversión en estas obras sobrepasa los $ 240 millones.

RECUADRO 2

La exportación se impulsará desde Tababela

Es notorio el mejoramiento que tiene el sistema de carga para la exportación en el nuevo aeropuerto de Quito. En la terminal se revisa el producto, se lo paletiza y despacha, todo sin romper la cadena de frío, para que las flores se conserven más tiempo.

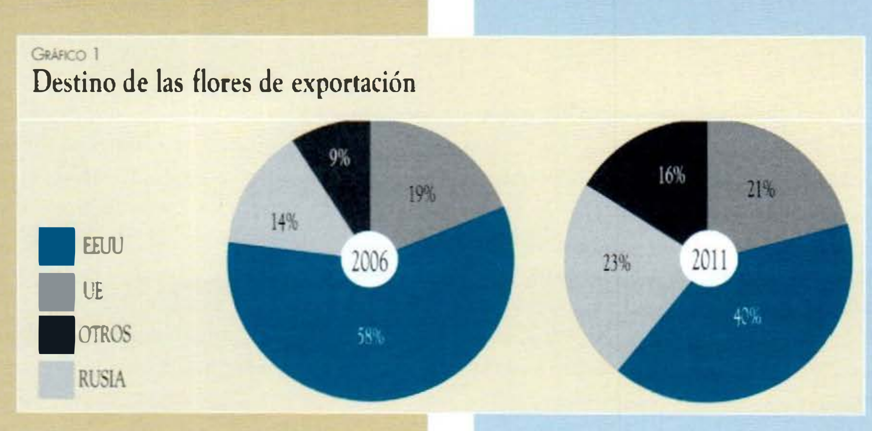
El puerto de carga tiene capacidad de llevar 250.000 Tm. En la actualidad, el flujo pico de flores, en San Valentín, es de 130.000 Tm.

Hasta el 31 de marzo, el proceso de consolidación de las flores se hará en Quito, mientras concluyen las obras en el Centro de Consolidación Tabacarcen, informó Quiport. Allí el espacio de carga tiene 13.000 m². 10.000 serán para enviar y recibir productos y 3.000 para actividades de carga y oficina. Según el concesionario, se podrá tener hasta 48 camiones de cualquier tamaño despachando al mismo tiempo.

Según estadísticas de la Secretaría de Desarrollo Productivo y Competitividad del Municipio, en 2011 se exportaron $ 675 millones y 117.059 Tm; en 2012 fueron $ 730 millones y 128.700 Tm, lo que implica crecimientos de 8% y 10%, respectivamente. El antiguo aeropuerto movía 135.150 Tm al año, pero con la nueva terminal de carga se podrá duplicar la capacidad de exportación.

GRÁFICO 1

Destino de las flores de exportación



RECUADRO 3

Más turistas, más vuelos, más hoteles

Quito es la puerta de entrada para 70% del turismo internacional que llega al Ecuador. Por ello, la primera impresión cuenta mucho, recalca **Luz Elena Coloma**, gerente de Quito Turismo. "No es ahora que promocionamos al nuevo aeropuerto, lo hemos estado haciendo desde antes y, justo, uno de los enfoques ha sido decir: vengan a Quito que ya tendrá un nuevo aeropuerto", señala. Alrededor de 70 periodistas internacionales se han interesado en promocionar a la capital en diferentes publicaciones y eso da la pauta para seguir trabajando. Coloma resalta que, por ejemplo, *National Geographic* destacó a Quito como uno de los 20 mejores destinos del mundo. Por ello Quito Turismo seguirá impulsando a la ciudad a través de la invitación a periodistas especializados, poniéndola en el mapa internacional e, incluso, logrando que sea sede de importantes eventos.

Este año Quito rá sede del Travel Mart Latin America, uno de los eventos turísticos más importantes que existen, y en el que se prevé que participarán más de 800 personas especializadas en turismo. Asimismo, en marzo, será la sede de la Asamblea Mundial de Parlamentarios con alrededor de 1.000 asistentes de todos los países. Sin contar con que la ciudad ha sido nombrada sede del Campeonato Mundial de Deportes de Aventura para 2014.

Además, se busca hacer un plan sólido para fortalecer el turismo de convenciones y negocios. De ahí que Quito Turismo encabezará el proyecto de convertir la antigua terminal aérea de Chaupicruz en el Centro de Convenciones, que tendrá un importante papel en el marco del Parque Bicentenario. Uno de los nuevos mercados a los que se apunta es Brasil, dice Coloma.

En 2012 Quito logró sobrepasar el número de 500.000 turistas que llegan por vía aérea, un crecimiento de 7% con respecto a 2011. Este 2013, gracias al nuevo aeropuerto y los planes de desarrollo turístico, se espera crecer entre 8% y 10%.

Tal es el nivel de expectativa que ha generado el nuevo aeropuerto de Quito, en Tababela, que **Eduardo Dousdebés**, secretario de Desarrollo Productivo del Municipio de Quito, aseguró que se han recibido cuatro iniciativas de inversión hotelera en la zona: una en Pifo, una en Tababela y dos en Cumbayá-Tumbaco. La inversión, que suma $ 80 millones e tre los cuatro proyectos, empezará a desembolsarse este año, pero, según Dousdebés, aún no se pueden revelar los nombres de las operadoras hoteleras, que asegura son de las más importantes del mundo. Esos cuatro hoteles implicarán 300 habitaciones más en la oferta de Quito, con lo que "la ciudad se pone dentro de las capitales con mayor inversión hotelera en la región".

CUADRO 2

Llegada de turistas a Quito

	2011	2012
Turistas por año	487.378	519.555

FUENTE: QUITO TURISMO.

CUADRO 3

Aumenta flujo total de pasajeros

Años	Pasajeros domésticos	Pasajeros internacionales	Total
2011	3'679.341	1'690 670	5'369.911
2012	3'578.444	1'846715	5'425.159
Proyección 2013	3'481.857	2'068.321	5'550.178

FUENTE: QUITO TURISMO.

CIFRAS MONUMENTALES

Más de **7 millones** de metros cúbicos de tierra fueron removidos.

100 mil metros cuadrados de concreto y **45 mil** metros cuadrados de asfalto cubren la plataforma principal.

Más de **20 millones** de horas/hombre de trabajo ecuatoriano se emplearon en la construcción.

1'306.000 galones es la capacidad de los tanques de combustible.

35 mil metros de tubería se colocaron en la obra.

450 mil metros cúbicos de asfalto se utilizaron para pavimentar la pista y la calle de rodaje.



Foto: Eduardo Valenzuela.



NYSE de Nueva York a Atlanta

< Por Jorge Amador Tamariz* >
Ilustración: Camilo Pazmiño

El pasado mes de diciembre de 2012 se dio un anuncio de trascendencia internacional: una bolsa de valores relativamente nueva para el mercado financiero está en negociaciones para adquirir la bolsa de valores más reconocida del mundo entero.

A finales de 2012, la Intercontinental Exchange (ICE, *Recuadro 1*) anunció que entró en negociaciones para adquirir el New York Stock Exchange (NYSE), la bolsa de valores más reconocida y con más trayectoria a nivel mundial (*Recuadro 2*), dando así inicio a una ola de cambios que sin duda tendrán impacto directo sobre el devenir del mercado financiero internacional.

David compra a Goliat

El enfoque tecnológico que ICE ha presentado desde sus inicios catapultó los resultados alcanzados por la empresa, y con esto su participación de mercado y su capacidad financiera para buscar un crecimiento inorgánico, a través de adquisiciones que garanticen su consolidación en el medio internacional. En línea con lo detallado, ICE comenzó a buscar la inclusión de importantes jugadores en su operación.

En el mes de abril de 2011, y en conjunto con Nasdaq, bolsa de valores enfocada en títulos valor de empresas tecnológicas, ICE realizó su primer acercamiento a NYSE que venía de fusionarse recientemente con la bolsa de valores alemana Deustche Bourse. Sin embargo, problemas regulatorios truncaron posteriores negociaciones y un cierre efectivo de la oferta de ICE.

Cerca de dos años más tarde, y tras seguir manteniendo conversaciones, ICE buscó nuevamente adquirir NYSE, entidad que tiene una trayectoria de más de 200 años en el mercado. En esta última ocasión, ICE realizó una oferta por la adquisición de NYSE por un monto de $ 8.200 millones. Al 20 de diciembre de 2012, cuando se dio a conocer esta noticia, esta oferta se traducía en $ 33,12 por acción, 28% por encima del valor registrado el día anterior al anuncio.

Si esta intención de adquisición fraguase, ICE pagará una porción de estos $ 8.200 millones en efectivo. El remanente será cancelado en acciones de ICE. Se espera que, con esta transacción, NYSE pase a ser el propietario de cerca de 36% de las acciones de ICE, de acuerdo a lo establecido en el portal web de esta bolsa.

De acuerdo a John McCrank y Luke Jeffs, de Reuters, esta transacción

El monto de adquisición es de **$ 8.200** millones.

Una porción de esta adquisición será en efectivo y el remanente en acciones de ICE. Se espera que, tras la transacción, NYSE sea dueña de 36% de ICE.

Recuadro 1

¿QUÉ ES LA INTERCONTINENTAL EXCHANGE?

Esta bolsa de valores, enfocada en derivados financieros y materias primos, nació en EEUU en el año 2000. El éxito que ha alcanzado, medido por el crecimiento constante del volumen anual de transacciones, se basa en una plataforma tecnológico de primero líneo que ofrece inigualable conectividad y velocidad en un sinnúmero de mercados en más de 70 países del mundo. Además de estas bondades y aprovechando su inclinación tecnológico, ICE ha liderado la migración desde el registro en papel a los transacciones electrónicas, eliminando casi por completo errores humanos de digitación.
Con apenas 13 años en el medio, ICE presenta uno capitalización de mercado superior o $ 11.000 millones, por encima de los cerca de $ 9.000 millones de la longeva NYSE.

RECUADRO 2

NYSE, MÁS DE 200 AÑOS DE HISTORIA

La bolsa de valores de Nueva York comenzó sus operaciones en el año de 1792 con cinco transacciones, de las cuales tres eran gubernamentales y dos de instituciones financieras. En la actualidad, miles de millones de transacciones se cierran a diario. Esta bolsa se ha movido en línea con nuevos desarrollos industriales como, por ejemplo, el ferrocarril en el siglo XIX. Al contar con miles de participantes de distintas industrias, midiendo su comportamiento y aversión al riesgo, su importancia económica es fundamental y determinante para todo el mercado.

se generó por la constante caída en el precio de la acción de NYSE, debido a la falta de capacidad gerencial de Duncan Niederauer, presidente de NYSE, quien no pudo llevar la acción de su representada a otro nivel. La acción de esta bolsa perdió casi un tercio de su valor desde que ICE realizó su primer acercamiento en abril de 2011.

El resultado esperado

Uno de los principales motivos de esta adquisición es dar a ICE la posibilidad de competir de igual a igual con su rival directo, el Chicago Mercantile Exchange Group (CME), el cual cuenta con una participación en el mercado de derivados de casi 90%, de acuerdo a *The Wall Street Journal* y con una capitalización bursátil de $ 19.500 millones.

Una de las empresas incluidas bajo NYSE es NYSE Liffe, la segunda bolsa de derivados financieros más grandes de Europa. Con la incorporación de Liffe, ICE incrementará con seguridad su volumen transaccional en este mercado específico. Adicionalmente, y completando esta clara sinergia de adquisición, NYSE complementará el portafolio de productos bursátiles ofertados por ICE. De tal forma que esta bolsa incursionará en el mercado de capitales a través de la negociación de acciones y títulos valor semejantes.

Es un camino largo que tiene que cubrirse todavía para cerrar esta aclamada transacción. Sin embargo, el que se haya iniciado comprueba el impacto de la era tecnológica que, además de traer nuevos jugadores al mercado, pone en tela de duda la gestión y continuidad de grandes corporaciones que han marcado el mundo financiero por siglos. Todo parece indicar que la bolsa que ha sido emblema bursátil desde 1792 está a punto de ser parte de una institución con apenas 13 años de vida. Sea cual fuere el cierre de esta transacción, está claro que la consolidación bursátil seguirá a paso firme, buscando siempre soluciones más ágiles y certeras para inversionistas del mercado de valores.

* *jorgetamariz@hotmail.com*

Presentación del Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia

En el Segundo Suplemento del Registro Oficial N° 878, del jueves 24 de enero de 2013, se publicó la Resolución del SRI N° NAC DGERCGC13-0011 que reforma la Resolución N° NAC-DGER2008-0464, relacionada con la presentación del Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia. Esta reforma establece que para el ejercicio económico 2012 (a ser declarado en 2013) los contribuyentes deben considerar las operaciones realizadas no solo con partes relacionadas domiciliados en el exterior, sino también con sus partes relacionados en el Ecuador.

Así mismo, antes de la reforma, la obligación de presentar Anexo e Informe Integral de Precios de Transferencia nacía de montos de $ 1'000.000 y $ 5'000.000, respectivamente. Hoy la nueva normativa señala que:

- Los sujetos pasivos del impuesto a la renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionados locales y/o domiciliados en el exterior, dentro de un mismo período fiscal, en un monto acumulado superior a los $ 3'000.000, deberán presentar al SRI el Anexo de Operaciones con Partes Relacionados, y
- Aquellos sujetos pasivos que hayan efectuado operaciones con partes relacionados locales y/o domiciliados en el exterior, dentro del mismo periodo fiscal, en un monto acumulado superior a los $ 6'000.000, deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe de Precios de Transferencia.

En virtud de esta normativa, los contribuyentes deberán:

- Tener en cuenta que para la fijación de los nuevos montos se deben sumar las operaciones realizadascon partes relacionadas, tanto locales como del exterior.
- Considerar que este cambio es aplicable para la declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico 2012, que debe ser presentado en 2013; cabe señalar que, mediante Resolución N° NAC-DGERGCC12-00829, publicada en el Segundo Suplemento del RO N° 857 de 26-XII-2012, se modificó el Formulario N° 101, habiéndose agregado un campo relativo a las operaciones con partes relacionados locales y/o del exterior.
- Recordar que, de conformidad con la normativa vigente, el Anexo o Informe Integral de Precios de Transferencia (o los dos) deben ser presentados ante el SRI, en un plazo no mayor a dos meses de la fecha de exigibilidad de la declaración de impuesto a la renta del contribuyente.
- Considerar que, si bien el Anexo o Informe deben ser entregados al SRI, al momento de presentar la declaración del impuesto a la renta del contribuyente en abril 2013, ya debe informarse al SRI si existe algún ajuste por precios de transferencia, lo cual implica que la información debe estar lista al momento de la declaración (abril) y no al momento de la presentación del Informe y/o Anexo (junio).

Información elaborada por Tributum Consultores.
info@tributum.com.ec

¿Son nuestros vendedores los mejores?

< Por David Pérez*
Ilustración: Camilo Pazmiño >

Decir vendedores bien formados es lo mismo que decir: empresas exitosas. Esta es una de las conclusiones de la tesis doctoral de David Pérez (*La formación de los vendedores. Una variable esencial del marketing mix*), en la que afirma que la formación de los vendedores es la base de esa mezcla sabia de variables estratégicas que deben estar presentes siempre en quienes toman las decisiones en las empresas.



Cuando competir se hace cada vez más difícil porque los mercados se han complicado y las empresas tratan solo de sobrevivir medianamente en el día a día, se necesita que los clientes perciban como mejores y de más alta calidad las propuestas comerciales que las compañías les ofrecen. En este contexto, se presenta este estudio que constata que hay un factor elemental del *marketing mix*, que es si los vendedores tienen el nivel profesional y personal que sus empresas necesitan.

Los expertos coinciden en establecer que, además del precio y de otras variables convencionales, hay todo un conjunto complejo de variables que, mezcladas sabiamente por quienes toman las decisiones estratégicas en las empresas (preferentemente las de Marketing y Ventas), pueden resultar definitivas a la hora de orientar las decisiones de compra de los clientes. Diferentes estudios demuestran que el cliente percibe subjetivamente la calidad de la combinación de variables que las empresas realizan, e integra en su percepción a los vendedores que les ofrecen sus productos y sus servicios. Por tanto, la formación de los vendedores es un elemento clave para el éxito empresarial. Pues un vendedor bien formado orienta cada vez con más fuerza a los clientes sobre su futura conducta compradora, ya que el valor percibido actúa más potentemente que el valor añadido, lo que activa la percepción subjetiva que los clientes tienen sobre la calidad global de cada propuesta de compraventa que reciben.

Centrarse en la venta personal

La venta personal ha sido desde siempre una de esas variables esenciales en la combinación estratégica del *marketing* de una empresa, pero ha tomado más fuerza en estos tiempos. El vendedor propone los atributos, producto o servicio, de tal forma, que sea percibido por

el cliente como un valor que le seduce, que satisface sus necesidades y genera beneficios. En este proceso de venta, la calidad personal y profesional del vendedor ocupa un lugar preponderante y ejerce una enorme influencia como variable decisiva para el resultado exitoso de la operación de venta o, en sentido contrario, para el fracaso de la misma. Por tanto estas preguntas resultan clave para una empresa.

¿Influye la formación de los vendedores en la calidad general del *marketing mix* que los clientes perciben subjetivamente? ¿La calidad personal y profesional de los vendedores incide en la orientación de las preferencias de compra? ¿Preocupa el nivel de esta calidad de los vendedores a las empresas y a los mercados?

Si la respuesta a estas preguntas fuera siempre afirmativa, ello querría decir también que la aplicación de buenas metodologías de adiestramiento, aprendizaje y perfeccionamiento de los vendedores sería una herramienta clave para optimizar esa calidad del vendedor que el cliente va a percibir, si se quiere que compre lo que se le ofrece.

Valor percibido frente a valor añadido

Hace unos años, las empresas centraban su comunicación (la personal con la que los vendedores argumentaban y la

CUADRO 1

26 comportamientos posibles de un vendedor

(Esto es lo que percibieron los 822 clientes encuestados por Otto Walter acerca del comportamiento profesional de los vendedores españoles. Conforme a esta lista de comportamientos, ellos han dado su calificación a cada parámetro con una nota que va de 0 a 5 puntos).

Toma notas de lo que yo le digo.	2,0
Trata de ayudarme, y no de "colocarme" algo.	2,0
Contacta conmigo para hacer un seguimiento de la gestión.	2,1
Da la cara cuando surge algún problema.	2,1
Me hace sentir importante.	2,3
Es creativo y flexible para encontrar soluciones.	2,3
Actúa como un asesor y no como un simple "despachador".	2,4
Se orienta a mis necesidades y deseos.	2,4
Cuida los detalles.	2,4
Es un buen comunicador y no un mero "charlatán".	2,5
No promete lo que no puede cumplir.	2,5
Es concreto; no divaga.	2,5
Es puntual en las citas y devuelve mis llamadas.	2,5
Transmite profesionalidad y confianza.	2,6
Cumple siempre los compromisos.	2,6
Doy valor a la compra por la buena forma que él tiene de atenderme.	2,6
Da explicaciones claras y amenas del producto que ofrece.	2,7
Se atreve a cerrar y a concretar los pasos siguientes.	2,7
Me escucha y comprende mis necesidades.	2,8
Habla de los precios con seguridad.	2,8
Transmite entusiasmo por sus productos.	2,8
Transmite también simpatía y empatía.	2,8
Tiene iniciativa para ofrecerme nuevos productos.	2,8
Noto que siente y que cree en la marca que representa.	2,8
Cuida mucho que el primer contacto sea positivo.	2,9
Es agradable al teléfono.	3,0
Nota media total	**2,5**

RECUADRO 1

Para aspecialistos: la terminología del *marketing*

La mayoría de los conceptos tradicionales del *marketing* fueron adoptados en los años sesenta del siglo pasado. La clasificación más breve de las variables del *mix* de *marketing* que se conoce es la propuesta por Albert W. Frey, quien señaló que todas ellas se podían englobar en dos categorías: a) la oferta; b) los métodos e instrumentos para perfeccionarla. Posteriormente, William Lazer y Eugene J. Kelly propusieron una nueva clasificación basada en tres conceptos esenciales: 1. la mezcla de bienes y servicios; 2. la mezcla de distribución; 3. la mezcla de la comunicación con el mercado.

En la década de los cincuenta, Neil H. Borden, de la Universidad de Harvard, había introducido el concepto *mix* de *marketing*, y hacia los años setenta, Jerome Mc Carty fue el que popularizó la expresión *cuatro P*, para referirse a las iniciales en inglés de las cuatro variables (en apariencia entonces únicas y esenciales) que conformaban la combinación específica de factores que una empresa podía ofrecer a su mercado: producto, precio, lugar de venta y promoción (en un sentido amplio: el contacto y la relación con los clientes). Estas cuatro P (hoy ya un poco desfasadas y anacrónicas) eran, en realidad, una simplificación de las ideas originales de Borden que, inicialmente, incluía una docena de variables en su definición. Aunque también hay quienes piensan que este concepto había sido tratado ya en los años cincuenta por los investigadores de la escuela de Copenhogue, Heinrich von Stackelberg, Arne Rasmussen y Gosta Mickwitz, principalmente, que habían sugerido un enfoque del *marketing* ligado al ciclo de vida del producto, en el cual los factores de la "perfecta combinación *marketiniana*" se integraban a partir de diversas elasticidades variables del mercado.

publicitaria que se transmitía a través de los anuncios) en el valor añadido. Un valor que estaba en directa consonancia con las características materiales y técnicas del producto, y que se podía, por tanto, valorar objetivamente. "Nuestras lavadoras lavan", era un mensaje que derivaba de la calidad objetiva que desde las áreas de producción se atribuía a los productos. Era sencillo apreciar entonces la "calidad" de un producto: se metía una prenda de vestir sucia en la lavadora, se activaba un proceso, y salía limpia, al finalizarlo. Hoy, las cosas ya no son así. La calidad es un valor percibido que se refiere mucho más a valores que el cliente valorará subjetivamente, basados no tanto en las características técnicas y materiales del mismo, sino en factores de tipo sentimental o emocional como: me gusta, me parece fácil de manejar, es muy bonita, el color es muy atractivo; o se programa y te puedes ir a trabajar o de compras, ya que ella lo hará sola.

El nuevo *marketing* debe combinar así no solo variables de tipo material, sino también variables emocionales que seduzcan a los clientes y que les sirvan para orientar sus decisiones de compra en favor de las empresas que mejor las gestionen y las mezclen (*mix*).

El estudio de Otto Walter

La filial española de la empresa de Consultoría y Formación Otto Walter realizó en 2008 un estudio, dirigido por su presidente ejecutivo, **Paco Muro**, que tituló: *¿Qué nota dan los clientes a los vendedores en España?*, en el que los 822 clientes encuestados dieron a los vendedores españoles una calificación media de 2,5 puntos sobre un total posible de 5.

En los años de bonanza económica excepcional en España, en los que había negocio para todos, la calidad de la presentación profesional de las propuestas comerciales que hacían las empresas a los clientes a través de los vendedores se dejó de considerar como una variable clave. La reflexión era "Si nos van a comprar igualmente… ¿para qué invertir en vendedores excelentes?" Para la calidad integral del *mix* de *marketing* y de las propuestas comerciales (la demanda sin medida y otras variables más "de moda" compensaban la baja calidad de los vendedores), y se relegó sin más a un segundo plano.

Como siempre ocurre, tarde o temprano, y más aún en épocas de vacas flacas, llega el momento de sufrir las consecuencias de aquellas decisiones, y ahora hay que establecer diferencias que señalen con nitidez la calidad real de las redes de venta, en aras de que los clientes perciban la eficacia y la eficiencia de los vendedores que les presentan y gestionan las propuestas comerciales de sus empresas. El resultado de 2,5 puntos sobre 5 es decepcionante. Un detalle de los comportamientos posibles de un vendedor que se tomaron en cuenta consta en el *Cuadro 1*.

El director del estudio, Paco Muro, explica que esta investigación pretendía centrar aquellos parámetros de comportamiento comercial de los vendedores que pudieran estar más bajos, profundizar en ellos, y determinar en qué campos los vendedores españoles se desempeñaban bien y en cuáles no. Lo que

ENTREVISTA

"El prestigio y la calidad personal y profesional de los vendedores es un factor clave para el éxito empresarial"



Dolores Suárez, directora comercial de Salsas JR y de Sociedad Agroalimentaria Pedroñeras (Sapesa).

—¿Cree usted que las famosas cuatro P (siglas en inglés de producto, precio, lugar de venta y promoción) son hoy un concepto anacrónico a la hora de establecer las estrategias de *marketing* de las empresas?

—No. Yo no diría tanto. Las cuatro P son elementos clave del *marketing mix*. Lo que pasa es que todo evoluciona, y ahora hay otras variables que hace años no existían o que no eran importantes para las combinaciones de *marketing* que las empresas por aquellos tiempos hacían. El cliente y las empresas han empezado a considerar otros factores, como la calidad percibida, el esfuerzo vendedor que la empresa realiza, el servicio comercial que complementa la acción de venta, el prestigio y la calidad personal y profesional de sus vendedores o el buen aspecto de sus oficinas y fábricas, porque se han dado cuenta de que también ejercen un efecto multiplicador positivo y orientan las decisiones compradoras de sus clientes.

—¿Entonces los directivos tienen que estar atentos siempre a la introducción de nuevas variables en el *mix* de *marketing* de sus empresas?…

—Claro. Aunque, como usted comprenderá, no hay un acuerdo sobre cuál debe ser el número estándar de estas variables a mezclar. Las diferentes alternativas oscilan desde las que se basan mucho en las cuatro P convencionales hasta las que consideran como variables a incluir en la combinación cualquier factor (comience o no la palabra en inglés por la letra P…) que incida de manera positiva en la percepción subjetiva y emocional que el cliente vaya a tener sobre la propuesta que le ha sido realizada. Es decir, varias decenas de variables. La formación es una de ellas, claro.

—¿Son pesimistas quienes creen que el número de variables que integran el *mix* de *marketing* es ya excesivo y algo imposible de superar? ¿O hay que pensar que estamos empezando, y que esta es una ciencia joven que aún está en sus niveles más incipientes?

—Cada cual ve el vaso medio lleno o medio vacío según sus particulares criterios de interpretación de la realidad. Simplemente hay que teclear la palabra *marketing* en un buscador. Ahí verán la verdadera importancia de esta función empresarial: más de 2.000 millones de inserciones lo atestiguan. Como dice el refrán: "Algo debe tener el agua, cuando la bendicen", ¿no?

nadie esperaba —aclara— era que todos comportamientos comerciales analizados, todos ellos básicos y que pueden ser practicados por cualquier vendedor profesional, salieran calificados de una forma tan insuficiente.

Quizá —dice—, las causas haya que buscarlas en el ámbito español en que se realizó la encuesta, donde la venta es tomada como una profesión de dignidad menor, especialmente por los jóvenes que, como mucho, asumen trabajar en esta profesión como una etapa transitoria, para adquirir una experiencia, para mejorar el currículum vítae, o para incrementar la antigüedad que es necesaria para acceder a otros puestos. A diferencia de lo que ocurre en otras culturas con fuerte orientación al comercio y a los negocios en las que ser vendedor es un plus social y, por tanto, también un plus económico y profesional.

Los resultados de esta investigación confirman que:

a) La calidad de los vendedores es un valor que el comprador percibe.

b) La calidad de una empresa o de una marca depende hoy, en gran parte, de la percepción que el cliente tenga acerca de la calidad personal y profesional de sus vendedores.

c) Si esta calidad es baja, una buena formación comercial de los vendedores debería suponer una mejora sustancial en la percepción del valor de las propuestas que la empresa ofrece a sus clientes.

d) Mejora que hará que su conducta compradora se oriente (de manera habitual y repetitiva) en el sentido de las propuestas globales que les sean presentadas y gestionadas por estos vendedores.

Es decir que, si los vendedores estuvieran mejor formados, su calidad sería percibida como buena en lugar de mediocre. Lo que significaría, en conclusión, que los compradores potenciales percibirían como de mayor calidad las propuestas comerciales que les fueran presentadas por ellos en el futuro.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra, España. Candidato a doctor en Ciencias Sociales en la Universidad Europea de Madrid. Profesor de Marketing y Ventas en la Escuela de Organización Industrial (EOI) de Madrid. davidperez@aulapermanente.org

RECUADRO 2

Qué es Otto Walter

Otto Walter se fundó en 1994. Es una consultora especializada en el desarrollo de comportamientos profesionales, de directivos, mandos intermedios y equipo comercial. Otto Walter parte de la premisa de que el comportamiento directivo o comercial requiere una metodología de aprendizaje, la utilización de herramientas de comportamiento predeterminadas.

Mediante sus programas de transformación y perfeccionamiento de la conducta profesional, los vendedores experimentados descubren las claves para utilizar más eficazmente lo que ya saben, e incorporan herramientas que complementan su estilo de venta de forma más profesional y más efectiva.

Los jefes prefieren empleados que se atrevan a llevarles la contraria



Por Iván Abreu Anaya
Ilustración: Tito Martínez



Nuevos hallazgos confirman que los trabajadores dóciles no son bien vistos por los directivos.

Conseguir hacer valer sus opiniones como empleado es tarea difícil en la mayoría de los casos. Las convenciones y reuniones de personal son el escenario perfecto para esgrimir sus opiniones como empleado, aunque ello signifique desmarcarse de la opinión del líder. Sin embargo, contrario a lo que muchos creen, saber decir 'no estoy de acuerdo' denota carácter y personalidad en el empleado y cambia su imagen frente a los directivos.

El temor a ser percibido como un empleado sublevado conlleva en muchos casos a equivocarse de estrategia. Pero sí puede decir un 'no' a sus jefes, siempre y cuando su opinión esté sustentada de manera inteligente y aporte, con respeto, a las estrategias de la directiva, nuevas ideas y opciones funcionales para cambiar de rumbo.

Si siempre dice 'sí', usted es un empleado sumiso y sus afirmaciones significan poco para sus directivos, según los expertos. "Pero si se rechazan las ideas que no son válidas una vez puestas en práctica en el campo de trabajo, sus opiniones se perciben de forma positiva por los jefes, por ser honesto. Luego, cuando usted está de acuerdo con una idea de la empresa también dé su opinión, pues será considerada legítima y tendrá más peso", afirma la experta en *coach* para ejecutivos **Stephanie Somanchi.**

Saber decir 'no' también es un arte

Es un tema complejo, pues si no se sabe gestionar la sinceridad, esta puede llegar a perjudicar el puesto del empleado. Hay que aprender a dosificar las opiniones.

Si bien es cierto que existen momentos en los que su opinión personal es requerida para tomar un rumbo más productivo para la empresa, no lo es menos que hay decisiones que no tienen vuelta atrás una vez tomadas por los directivos. Como empleado, debe saber asumir que dar su opinión no significa siempre que se tome en cuenta y se ejecute, asumirlo con humildad y profesionalismo aumentará su credibilidad frente al resto.

El digital *Money Watch* de la CBS ratifica que criticar a un jefe puede ser complicado. Pero que la mayoría de los buenos gerentes no quieren siempre un 'sí jefe/a', sin embargo, el empleado debe ser capaz de compartir una opinión disidente sin arruinar su relación con su superior.

Criticar de la manera correcta es la clave y la crítica correcta es aquella acompañada de otra posible opción, alguna solución paralela que convierta su opinión en "productiva".

Pasar desapercibido y parecer un empleado sumiso pudo parecer una buena estrategia para no poner en riesgo su puesto de trabajo. Sin embargo, la práctica habla de otros resultados: el silencio es peor. Los empleados mecanizados no tienen éxito en el mundo de hoy y los directivos prefieren candidatos participativos que, de manera adecuada, hagan valer su opinión y presenten otras posibles estrategias para conseguir resultados óptimos en la empresa. Solo de esta forma hará ver que se preocupa por su empresa y los resultados que esta genere en el mercado.

Cinco maneras inteligentes de dar su punto de vista sin parecer desafiante

El digital *Money Watch* de la CBS sugiere estas cinco maneras de dar su punto de vista, sin que sus jefes le consideren desafiante.

• Hacer preguntas esclarecedoras.

Si cree que su jefe está enfocando su estrategia por mal camino, planteando interrogantes que despejen la estrategia en el campo de trabajo, puede ayudarle a ver el error de su aplicación en la práctica y, naturalmente, sin forzar la situación.

"Por ejemplo, si su jefe le pide que complete una tarea que es imposible, plantee preguntas que lo lleven a la conclusión de que no se puede hacer lo solicitado o que no es productivo para el fin primordial de la empresa, la rentabilidad. Esta actitud enfoca la negativa más sobre el proceso y menos hacia usted y su falta de voluntad para hacer lo que se le pidió que hiciera", dice **Elizabeth León**, autora de *Recession Proof Yourself!*

• Elegir el momento y lugar adecuados.

Use lo que sabe acerca de su gerente para decidir cuándo abordar los problemas. "No lo haga en el momento en el que su jefe debe asistir a una reunión en la que se juega su puesto o cuando esté presionado por la consecución de objetivos. Si lo nota inseguro, nervioso o abrumado, esto significa que no será receptivo o receptiva a escuchar sus opiniones".

Según sugiere **Colette D. Ellis**, directora de una firma de consultoría experta en liderazgo, la mejor opción es hacerlo en privado: "No es recomendable que el empleado públicamente critique a su gerente en la junta de personal o delante del cliente".

• Dar valor a la intención del jefe.

Si desea mostrar a su jefe que está equivocado en la estrategia que intenta aplicar, debe ser diplomático y hacerle ver que comprende que lo que intenta es mejorar el resultado y beneficiar a todos. "Por ejemplo, usted puede decir a su jefe: Sé que este proyecto es importante y que le gustaría tener éxito en él. Tengo algunas ideas sobre cómo podemos mejorar aún más", apunta Somanchi.

• Hablar a tiempo y con frecuencia.

Lo ideal es que usted tenga un diálogo permanente con su jefe, así sea una pequeña charla o simplemente interacciones profesionales de manera regular, la comunicación es básica en el proceso. "Si ha construido una relación de trabajo respetuoso con el jefe, sus sugerencias van a ser percibidas de manera más creíble. Sin embargo, si usted da su opinión cuando no está produciendo (desde la perspectiva del jefe), o cuando su jefe le está dando retroalimentación que no le gusta, solo se ve como una acción defensiva, no espere que la estrategia no aporte resultados, hable antes", afirma **Gayle Abbott**, director general de los socios de la consultora Strategic Alignment, Inc. en Virginia, EEUU.

• Pedir permiso para dar su opinión.

Dependiendo de su relación con el jefe, este paso puede no ser necesario. Pero si usted es más formal con su jefe, sin duda, puede allanar el camino pidiendo permiso para brindar su opinión y evitar un malentendido.

"Por ejemplo, podría decir: ¿Estaría bien si le ofreciera algunos comentarios personales con respecto a su estrategia?", aconseja **Susan Steinbrecher**, directora ejecutiva de Steinbrecher & Associates, y autora de diversos textos de liderazgo.

A veces, dar su opinión de manera sincera y respetuosa, aunque genere un ligero conflicto de puntos de vista, solo fortalece el grupo de trabajo. Los expertos recomiendan lidiar con el conflicto —en lugar de evitarlo—. Esta es una de las formas en que los grandes equipos se construyen. Cuando los equipos eligen evitar los enfrentamientos de opinión, suelen reprimir sus sentimientos que surgen más tarde como frustraciones latentes o a veces la resistencia activa a cualquier opinión o estrategia de sus superiores, según apuntan los expertos.

La paradoja de los bancos más grandes del mundo

< POR CHRISTINE HARPER 

Los reguladores quieren seguridad. Los inversores quieren ganancias. Los empleados quieren bonificaciones.

Y en medio de todo esto, están atrapados los equipos directivos de los bancos más grandes del mundo que luchan para dar a los contribuyentes, los accionistas y los operadores la seguridad de que sus demandas están siendo escuchadas, informará *Bloomberg Markets* en su edición de abril.

Respondiendo a los planteos de los reguladores, los bancos redujeron su dependencia del dinero prestado. Para satisfacer a los inversores, achicaron costos y dejaron los negocios que no ofrecen un buen retorno sobre el capital. Los empleados que no perdieron su empleo o huyeron o los fondos de cobertura reciben un mayor porcentaje de su remuneración en adjudicaciones de acciones que estén inmovilizadas por hasta cinco años.

Es mucho lo que está en juego. La forma en que los ejecutivos equilibren las fuerzas en competencia no solo definirá quiénes son los ganadores y quiénes los perdedores, sino que también determinará la seguridad de las mayores firmas financieras, aquellas consideradas demasiado grandes para quebrar, porque su caída causaría tales estragos que los Gobiernos se verían obligados a rescatarlas.

Han pasado casi cinco años desde que los Gobiernos de Europa, Reino Unido y EEUU utilizaron unos $ 600.000 millones en capital para apuntalar a los bancos durante la peor crisis financiera desde la Gran Depresión y los reguladores todavía están tratando de garantizar que eso no vuelva a ocurrir. Sin embargo, algunos bancos se han vuelto más grandes y más complejos aún.

> Las normas sobre bancos demasiado grandes para quebrar obligan a fusiones de entidades demasiado pequeñas para competir.

"Pese a todos los debates que hubo, la estructura de los mercados financieros no cambió demasiado", dijo en enero **Zhu Min**, subdirector gerente del Fondo Monetario Internacional, en un panel de discusión del Foro Económico Mundial de Davos, Suiza. "No estamos más seguros".

DIVISIÓN DE BANCOS GRANDES

Algunos sostienen que los bancos más grandes de la industria deberían ser obligados a dividirse. **Sanford Weill** y **John Reed**, que crearon Citigroup Inc. en Nueva York, dijeron que los conglomerados financieros serían más valiosos y seguros si se desmembraran. También fueron de esa opinión el ex máximo responsable ejecutivo de Merrill Lynch Co. **David Komansky** y el ex CEO de Morgan Stanley, **Philip Purcell**.

Por tercer año consecutivo, las compañías de servicios financieros y los bancos, que sufrieron pérdidas y amortizaciones parciales por valor de $ 2.000 millones durante la crisis crediticia, fueron considerados el sector industrial menos confiable en una encuesta anual, dada a conocer en enero por la firma de relaciones públicas Edelman. Casi 60% de los consultados para un sondeo de Bloomberg realizado en enero dijeron que no confiaban o "tenían solo cierta confianza" en que los mayores bancos del mundo asumían riesgos prudentes y cumplían la ley.

REGULACIÓN EXCESIVA

Jamie Dimon, de JP Morgan Chase & Co., que es crítico respecto de regulaciones que considera innecesarias o excesivas, hace poco destacó sus beneficios. Este mes, dijo a los analistas de Citicorp que las nuevas normas de Basilea III ayudarán a los bancos como JP Morgan, el más grande de EEUU, a conquistar cuota de mercado a expensas de los competidores más pequeños, escribieron los analistas en un informe.

A juicio de Dimon, señalaron esos analistas, los cambios "harán más costoso y difícil para los actores más pequeños ingresar al mercado, con lo que en la práctica ensancharán el 'foso' de JPM".

Al final, las nuevas normas podrían ser más útiles para proteger a los bancos de la competencia que para hacerlos más seguros. © *Bloomberg News*.

Los 10 bancos más grandes del mundo

Banco	Activos en millones $	Capital en millones $
BNP Paribas, París, Francia	2'952.221	35.955,52
The Royal Bank of Scotland Group PLC, Edimburgo, Reino Unido	2'739.361	23.623,45
Crédit Agricole SA, París, Francia	2'234.350	40.648,49
Barclays PLC, Londres, Reino Unido	2'226.593	4.606,81
Deutsche Bank AG, Frankfurt, Alemania	2'153.033	2.279,77
Banco Industrial y Comercial de China, Beijing, China	1'726.242	48.926,18
Lloyds Banking Group PLC, Londres, Reino Unido	1'658.736	16.909,41
The Bank of Tokio-Mitsubishi UFJ Ltd, Tokio, Japón	1'638.021	18.218,13
JP Morgan Chase Bank, Nueva York, EEUU	1'627.684	1.785,00
Banco Santander SA, Boadilla del Monte, España	1'593.298	5.902,44

La adversidad infantil
afecta el cerebro adulto y las funciones del cuerpo

Por Alok Jha
Ilustración: Catalina Pérez

Los investigadores encuentran que la pobreza puede afectar la capacidad laboral, mientras que el abuso físico puede aumentar el riesgo de enfermedad cardiovascular. Así, la adversidad en edades tempranas, desde la pobreza al abuso físico, tiene cambios medibles en la función del cerebro y el cuerpo en la edad adulta. ¿La buena noticia? Con educación y sicología adecuada, estas condiciones pueden ser revertidas.



Crecer en circunstancias socioeconómicas bajas puede afectar la llamada "memoria de trabajo". Este es un concepto de la psicología cognitiva que hace referencia a las estructuras y procesos mentales que se utilizan en el almacenamiento temporal de la información. Así también, se relaciona con la capacidad del individuo de manejar y manipular dicha información.

Por otro lado, la adversidad también afecta el tamaño de las diferentes partes del cerebro, mientras que el abuso puede conducir a un mayor riesgo de desarrollar enfermedades cardiovasculares en la edad adulta.

En la reunión anual 2012 de la Sociedad de Neurociencias en Nuevo Orleans, los científicos presentaron ponencias en la que evaluaban y analizaban los períodos críticos del desarrollo del cerebro.

Eric Pakulak, de la Universidad de Oregón, encontró que las personas que crecieron en hogares con un estatus socioeconómico más bajo tienen mayores déficits en la memoria de trabajo, en comparación con los de los hogares más ricos. Según Pakulak, la memoria de trabajo está ampliamente ligada a la inteligencia general. Él afirma que los niños de cuatro o cinco años que reciben atención y viven en un ambiente con reglas claras desarrollan habilidades cognitivas fuertes.

Para comprobar su tesis, Pakulak pidió a 72 adultos completar una prueba de memoria de trabajo, en la que tenían que recordar las palabras finales de una serie de oraciones. En promedio, los adultos de menor nivel socioeconómico recordaron dos palabras, mientras que los más ricos recordaron cuatro.

Por otro lado, **Suzanne Houston**, de la Universidad del Sur de California, mostró que el tamaño de diferentes partes del cerebro podría verse afectado por crecer en hogares diferentes. Houston explica que el estudio del tamaño de las diferentes regiones cerebrales no era el punto primordial, pero permitió a los científicos desentrañar qué clase de diferentes factores ambientales podrían estar afectando el desarrollo cerebral de los niños de diferentes orígenes.

Entender el entorno y su relación con el aprendizaje y entendimiento ayuda a los científicos para poder brindar mejores oportunidades a niños de padres de escasos recursos. Pakulak organizó una serie de cursos en los que demostró que, al trabajar con padres y preescolares de bajos recursos, en ocho semanas pudo mejorar los aspectos de comportamiento de los padres y reducir el estrés, así como mejorar la conducta de los niños y la cognición.

A su vez, **Layla Banihashemi**, de la Universidad de Pittsburgh, se centró en los efectos duraderos de abuso físico en la niñez. Encontró que los adultos que fueron abusados de niños presentaron aumentos en la presión arterial cuando se involucraron en tareas estresantes.

Andrea Danese, profesor clínico de psiquiatría infantil y adolescente en el Instituto de Psiquiatría del Kings College de Londres, dijo que la serie de estudios abordaron importantes preguntas en la comprensión de que las experiencias de la infancia influyen en la vida adulta.

En la actualidad, los científicos están empeñados en lograr resolver conflictos y deficiencias generadas en la niñez para que, durante la vida adulta, las personas desarrollen sus capacidades al 100% y para demostrar que la falta de oportunidades, vulnerabilidad y pobreza pueden ser superadas, y brindar mejores condiciones de vida a las personas. (The Guardian)

Cómo gestionar las disrupciones en la cadena de suministros

< POR ELENA REVILLA* Y MARÍA JESÚS SÁENZ** >

Un estudio global en que participaron las autoras de este artículo exclusivo para GESTIÓN mostró que en el mundo entero es débil la gestión de roturas que pueden producirse en la cadena de suministros, sea por acontecimientos externos (como catástrofes naturales) sea por problemas internos. Ellas proponen un método para fortalecer este ámbito crucial en empresas globales o locales.

La mayor parte de las empresas no solo ignoran o fallan en reconocer riesgos de alto impacto, sino que incluso, entre aquellas que lo hacen, muchas no consiguen evaluar su impacto potencial.

La catástrofe del *tsunami* que azotó Japón en marzo de 2011 puso de manifiesto las terribles consecuencias de la disrupción de la cadena de suministros. El efecto dominó producido por las paradas de la producción tanto en empresas fabricantes como proveedoras se sintió en muchas partes del mundo, incluyendo EEUU, China y Europa, dado el carácter global de las exportaciones japonesas.

Un estudio a **1.403 empresas** presentes en **69 países** a lo ancho de mundo reveló que cerca de **60% de los directivos** encuestados no trabaja activamente la gestión del riesgo de sus cadenas de suministros o no la considera suficientemente efectiva.

Como ejemplo se destaca el caso de Apple, que había confiado 25% de los componentes de su nuevo iPad2 a proveedores japoneses. Y lo que es peor, para alguno de estos componentes solo existía un único proveedor. La salida al mercado del iPad2 ocurrió solo horas después de que el *tsunami* azotara Japón. Los grandes esfuerzos de la campaña de *marketing* coincidieron con los problemas de abastecimiento de algunos de sus componentes electrónicos. Esto afectó gravemente a la cadena, provocando retrasos en la disponibilidad del producto en el mercado. El efecto final fue la frustración tanto en clientes como en accionistas que veían cómo el precio de las acciones caía 8% como consecuencia de las disrupciones en la cadena que siguieron al desastre.

Muchas lecciones pueden extraerse de estos terribles sucesos; pero hay una especialmente preocupante y es el hecho de que la mayor parte de las

empresas no solo ignoren o fallen en reconocer riesgos de alto impacto, sino que incluso, entre aquellas que lo hacen, muchas no consiguen evaluar su impacto potencial y como consecuencia no son capaces de responder adecuadamente. Parece que los directivos fueran incapaces de crear reglas o procedimientos para situaciones complejas de alto riesgo. Así, por ejemplo, se observa que frecuentemente los *business continuity plans* que se definen a un nivel estratégico no se complementan con planes de implementación a nivel táctico u operativo que permitan a las organizaciones responder rápida y eficientemente ante situaciones de crisis.

Estas deficiencias se han podido observar a partir del reciente estudio *Global Supply Chain Risks*, liderado por el MIT Scale Network, en el que han participado las autoras.

Este estudio que recoge las respuestas de 1.403 empresas presentes en 69 países a lo ancho de mundo ha permitido concluir que, si bien las cadenas de suministros afrontan una amplia variedad de amenazas, su gestión de la disrupción es similar, no apreciándose una relación con la naturaleza de las fuentes de riesgo. Producto de esta falta de alineación es el bajo nivel de efectividad observado en la gestión de la disrupción que distorsiona los resultados de la cadena de suministros.

¿Por qué las empresas no aprenden de sus experiencias previas en gestión de cadenas de suministros en entornos globales a mitigar los efectos de la disrupción? Una de las razones se encuentra en la relativa novedad de esta disciplina de gestión y la falta de un marco conceptual que permita explicar las relaciones causa-efecto. Según el estudio mencionado, cerca de 60% de los directivos encuestados no trabaja activamente la gestión del riesgo de sus cadenas de suministros o no la considera suficientemente efectiva. Reconocen abiertamente que les falta un marco de gestión que les guíe acerca de cómo desplegar dichas prácticas de gestión y a base del cual decidir cuáles son las que mejor se adaptan a cada situación particular de su cadena de suministros.

El modelo de gestión que se propone es una alineación de las fuentes de riesgo con la gestión de la disrupción. En otras palabras, la gestión de la disrupción requiere empezar analizando tanto el diseño de la cadena (o del portafolio de cadenas) de suministros de la empresa como su nivel de globalización para, a partir de ahí, identificar sus amenazas de riesgo tanto internas como externas.

Para lograr esto es importante que los directivos entiendan que las herramientas de gestión de la disrupción que amortigua los riesgos internos son diferentes de aquellas que ayudan a la empresa a mitigar los riesgos externos. Esto es así porque los sucesos externos no se derivan directamente de las operaciones de la cadena de suministros y la empresa no tiene un control ni perfecto ni completo sobre el entorno. De acuerdo con esto, las herramientas de gestión que operan con los riesgos internos requieren atributos de control, orientación a procesos, prevención, monitorización de nodos críticos, visibilidad y orientación a la causa que los provoca. En otro sentido, las herramientas de gestión que funcionan con los riesgos externos demandan una implicación directiva más estratégica que incluya aspectos de gestión relacional, orientación más reactiva, además de conocimiento y vigilancia del entorno que permita una monitorización política, económica, meteorológica, de la competencia y de eventos extraordinarios.

En definitiva, la alineación de la gestión de la disrupción con los tipos de riesgo es crítica para conseguir mitigar sus efectos negativos y asegurar que la cadena logra alcanzar con éxito las expectativas prometidas.

* *Profesora, IE Business School, España.*
** *MIT-Zaragoza International Logistics Program. Este artículo es parte de un acuerdo de* GESTIÓN *con IE Business School para publicar artículos exclusivos de profesores de dicho centro de estudios español.*

NOTA

Escoger compañero de vuelo por Facebook ya es posible

¿Cree que un viaje en avión sería más placentero si su compañero de vuelo y usted tuvieran cosas en común? Pues eso es algo que ya se puede lograr con el servicio *Meat & Seat* (Conocerse y sentarse) y *Trip Planner* (Planeador de viaje) de la aerolínea KLM, la primera que se ha arriesgado a integrar las redes sociales en su servicio.

Estas opciones permiten contactar a pasajeros con gustos similares a través de Facebook o LinkedIn y escoger asientos juntos u organizar un viaje a un destino en común.

Así, *Meat & Seat* facilita que el pasajero vea los intereses de otros viajeros u observe si va al mismo evento que su compañero, utilizando los datos de los perfiles de las redes sociales.

Cabe aclarar que para tomar este servicio, que aún no está disponible en todas las frecuencias ni destinos, el pasajero deberá acceder a compartir más información de sus perfiles. Con este acuerdo previo, la aerolínea facilita el acceso al servicio.

La aerolínea ofrece también otros beneficios *online* adicionales, como cotización, reserva y compra de boletos por medio del sitio web y la posibilidad de chequearse desde 30 horas antes de la salida del vuelo, escoger la silla, solicitar menú especial e imprimir tarjetas de embarque.

KLM fue fundada en 1919 y, actualmente, es la línea más antigua que continúa operando bajo su nombre original. Es parte del grupo Air France-KLM y tiene como principal actividad el transporte aéreo de pasajeros y carga, así como el mantenimiento de aeronaves. En el Ecuador opera desde 1954 y, a partir de junio, incorporará una nueva frecuencia a sus cinco vuelos semanales de Quito y Guayaquil a Europa. En principio lo hará los días sábados, hasta el 26 de octubre de este año, pero dependiendo de la demanda podrá ser regular.

De Guyana a Sullana

< POR XIMENA GANCHALA RÍOS 

En menos de un mes, el trabajo de la autora como auditora para el sello Fairtrade, de comercio justo, le llevó de un extremo a otro del continente. Desde las costas pantanosas de Georgetown a orillas del océano Atlántico, hasta Sullana, en un valle en medio del desierto, en Perú.

En medio de un desierto en el departamento de Piura, al norte de Perú, existe un valle verde y fértil, el del río Chira. Allí, al igual que en las costas pantanosas de Georgetown, capital de Guyana, hay asociaciones o cooperativas de pequeños productores que desde hace años hacen grandes esfuerzos por sacar adelante su producción y que han encontrado en la asociatividad el mejor modo de hacerle frente a la dura batalla del mercado de exportación.

Los de Guyana producen caña de azúcar, los de Perú, banano orgánico. En ambos casos, las organizaciones han obtenido una certificación social llamada *Fairtrade* que beneficia tanto a pequeños productores como a trabajadores y que garantiza precios y trato justos en las relaciones comerciales, contratos a largo plazo y, además, un premio extra que sirve para invertir en desarrollo económico, social o ambiental.

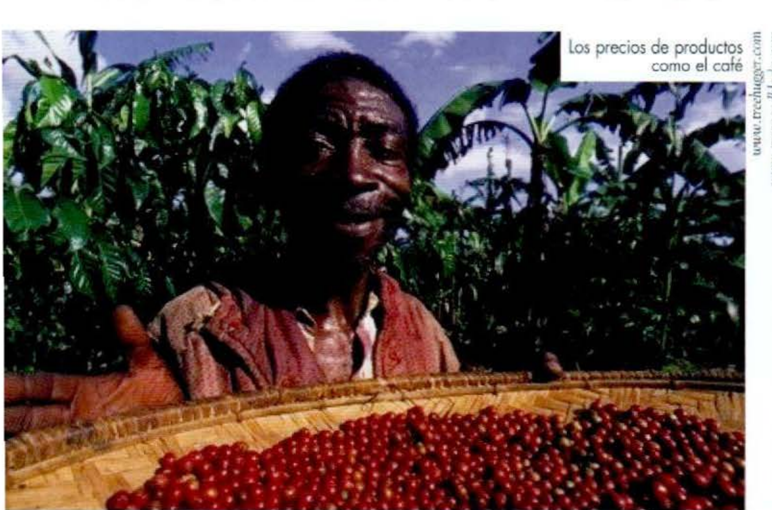
Qué es *Fairtrade*



El sello de certificación internacional *Fairtrade* existe desde 2002 y agrupa a las iniciativas nacionales de algunos países de Europa que han promocionado entre los consumidores la idea de un comercio justo, sostenido y de respeto entre productores y compradores. Por eso, cuando una organización de productores o un comerciante cuenta con esta certificación significa que cumple con la norma *Fairtrade* que beneficia a productores y/o trabajadores

Los fundamentos de esta certificación se pueden resumir así:

- **Precios mínimos**: los precios de los productos como el café, el cacao, el banano, entre otros, fluctúan en el mercado internacional de manera inesperada, y los pequeños productores están en una situación de desventaja para afrontar esta situación. Por eso, existe una tabla de precios para los productos certificados *Fairtrade* que le indica al comprador un precio mínimo por debajo del cual no puede pagar, pero por encima del cual se pueden negociar los contratos. Por ejemplo, el precio mínimo para una caja de 18 kg de banano orgánico *Fairtrade* puesta en el barco en Perú es de $ 11,25, precio que ha sido elaborado por medio de estudios y consultas para garantizar que se cubren unos costos de producción sostenible correspondientes a esta zona.
- **Prima *Fairtrade***: es un dinero adicional que recibe el productor por las ventas que llevan el certificado *Fairtrade*. Para poder certificarse y para poder recibir este dinero, los productores tienen que estar organizados en cooperativas o asociaciones. Al igual que con los precios, se establece un monto de prima por cada producto certificado, por ejemplo, la prima para el banano *Fairtrade* es de $ 1 por cada caja de 18 kilos comercializada con el sello, y de $ 60 por cada tonelada de azúcar *Fairtrade* exportada. Este dinero va a un fondo común y se debe invertir en el mejoramiento de las condiciones sociales y económicas de la comunidad, pero también en el mejoramiento de las técnicas de producción,



Los precios de productos como el café

www.treehugger.com
www.greenandblacks.com



... y el cacao fluctúan en el mercado.

en el desarrollo organizativo y en el medioambiente. El premio es pagado por el mismo consumidor, ya que viene incluido en el precio final del producto en el supermercado. Por eso, para garantizar al consumidor transparencia en el gasto de este dinero, se realizan auditorías anuales que examinan el cumplimiento de la norma *Fairtrade*, tanto a nivel de productores de la materia prima como de quienes la comercializan.

• **Los criterios *Fairtrade***: no es solo la garantía de un precio mínimo o el dinero de la prima lo que ha permitido a las organizaciones llevar adelante sus proyectos sino, además, el cumplimiento de la norma *Fairtrade* que contiene las bases para el buen funcionamiento organizacional: la democracia, la transparencia en los procedimientos y en las cuentas, la capacitación a sus socios y representantes; también criterios que regulan trabajo infantil, trabajo forzoso, libertad de asociación, salarios decentes y no discriminación. Los criterios *Fairtrade* han sido desarrollados por años, buscando cada vez más una mayor claridad para quienes deben cumplirlos. Han sido el resultado de un trabajo arduo de muchos profesionales que han pasado por la unidad de estándares de FLO Internacional (una asociación de 25 organizaciones que trabajan para asegurar mejores condiciones a los productores del sur del planeta y que se encarga de establecer los criterios *Fairtrade*), ya que no es fácil estandarizar una norma, sin dejar de tomar en cuenta las situaciones tan diversas de países y culturas tan diferentes.

www.wereldwinkelalmere.nl

La capacitación a estas cultivadoras de algodón es uno de los criterios.

Fundamentos

• **Precios mínimos:** existe una tabla de precios para los productos certificados.

• **Prima** Fairtrade: un dinero adicional que reciben las asociaciones de productores por las ventas que llevan el certificado Fairtrade.

• **Criterios** Fairtrade: la democracia, la transparencia en los procedimientos y en las cuentas, la capacitación a los socios y representantes de las organizaciones.



http://yamilaconstantino.wordpress.com

Productores de quinua.

El azúcar de Guyana

Cuando se visita este país sudamericano, se observa que está influenciado más por la cultura hindú que por el Caribe mismo, aunque mucha de su población es descendiente africana. Independizada de los ingleses en 1966, su nombre completo es República Cooperativa de Guyana. También se respiran ciertos aires holandeses al caminar por las calles de Georgetown, la capital que está a tres metros bajo el nivel del mar, justo en la desembocadura del río Demerara. Se siente la cultura hindú, suena música de India al estilo Bollywood y huele a *curry* por todos lados. Pero la mezcla también incluye ciertas costumbres inglesas como el idioma, el rito del té y los autos que van a la izquierda de la vía.

Por lo demás, Guyana es un país con un alto índice de pobreza que enfrenta duras problemáticas que van desde la migración, hasta su dotación de recursos naturales, pues tan solo 5% de sus tierras son cultivables. La industria del azúcar significa alrededor de 40% de los ingresos de este país que nacionalizó su producción y comercialización desde mediados de los años setenta. Guysuco es la Corporación Nacional del Azúcar en Guyana, lo que significa que es la única que puede comprar caña y convertirla en azúcar para su exportación.

En 2009 un grupo de asociaciones de pequeños productores de caña solicitó la certificación *Fairtrade* para así poder acceder a los mercados de exportación con garantía de una compra sostenida de toda su producción y el ingreso de la prima *Fairtrade*. Al visitarlos se pueden conocer las duras condiciones en que se hace agricultura en esta zona y dar fe del clima inclemente; de las inundaciones que al menos una vez por año amenazan los cultivos, de manera que puede perderse el trabajo de toda una cosecha; de los escandalosos índices de emigración que han hecho que muchos campos se hallen abandonados; de las cañas viejas que hacen que su rendimiento sea muy bajo; de que los recursos para invertir en renovar las plantaciones son casi nulos; de las áreas de producción, que son tan pequeñas que no ofrecen ganancias a quienes las trabajan.

Así que muchos de estos productores han decidido invertir el dinero de la prima *Fairtrade* en la resiembra de plantas nuevas que garantice más volumen anual de caña. Esto no solo hace

http://entodaslasesquinas.bligoo.cl

Caña de azúcar.

Guyana

Índice de desarrollo humano

Posición: 117

Año: 2011
Guyana: 0,633
Desarrollo humano medio: 0,630
América Latina y el Caribe (OR): 0,731
Mundo: 0,682

Salud
Esperanza de vida al nacer (años): 69,9

Educación
Índice de educación (años esperados y promedio de instrucción): 0,650

Ingresos
Ingreso nacional bruto (INB) per cápita (Constant 2005 international $): 3.192

Desigualdad
Índice de desarrollo humano, ajustado por la igualdad: 0,492

Pobreza
Índice de pobreza multidimensional (%): 0,053

Sostenibilidad
Ahorro neto ajustado (% del INB): –0,4

Fuente: Indicadores internacionales sobre desarrollo humano, PNUD.
http://hdrstats.undp.org/es/paises/perfiles/GUY.html

que sus campos produzcan más y se traduzca en más ventas, sino que también les devuelve más dinero de premio para seguir invirtiéndolo en este mismo proyecto o en otros que puedan venir. Este grupo de productores en Guyana apenas está empezando en el comercio justo, junto con otras organizaciones en Perú, Ecuador, Colombia o México que llevan muchos años de experiencia con el sello.

A pesar de ir únicamente a evaluar el cumplimiento de la norma, nunca deja de sobrecoger el entusiasmo y la alegría de los productores al ver hecho realidad su anhelo de la certificación *Fairtrade*, porque a pesar de las dificultades que son muchas y permanentes, al menos ahora saben que su esfuerzo tiene un cliente fijo que también tiene responsabilidades y obligaciones en la cadena de abastecimiento del sello.

El cultivo del banano en el desierto

Suele asaltar la pregunta de si el consumidor que va al supermercado en cualquier ciudad europea y escoge una mano de bananos para llevar a su casa se imagina siquiera el sacrificio que implica no solo cultivar y cosechar esa fruta sino, además, transportarla hasta allí. Se pregunta si ese consumidor se imagina las condiciones adversas en las que se cosecha el banano: el sol abrasador bajo el cual un trabajador debe cargar al hombro 40 libras de peso, los altos grados de temperatura que se soportan durante al menos ocho horas diarias empacando cajas y cajas de fruta, y finalmente el poco dinero que recibe a cambio de esta labor.

A esos consumidores habría que contarles no solo sobre las condiciones adversas. Habría que explicarles, además, que al escoger una mano de bananos con el sello azul y verde de *Fairtrade* está contribuyendo a que estos productores o trabajadores reciban mejor paga y mejores condiciones por el trabajo duro que realizan. En el valle del Chira, departamento de Piura, al norte de Perú, se produce solo banano orgánico, muy apetecido por ciertos mercados europeos en la actualidad. El clima es seco, pues están en medio de un desierto, y las tierras bañadas por el río Chira son el oasis donde se cultiva banano, arroz, uva de mesa, caña, entre otros. Como el clima es seco, el riesgo de plagas es muy bajo y a los productores se les hace más fácil la agricultura orgánica, sobre todo en el banano.

Después de muchos errores y metidas de pata, las asociaciones certificadas en el valle del Chira han aprendido a manejar el dinero del premio de manera eficiente, fortaleciendo sus organizaciones, llegando a ser un referente a la hora de fijar precios en la zona. Hasta hace muy poco, en 2008, estas organizaciones tenían que aceptar los precios que los exportadores les ofrecían o les imponían. Eran épocas en las que no había ningún negocio para la organización: la empresa exportadora pagaba la fruta directamente a cada productor y no había ningún tipo de ganancia para los productores como asociación.

La certificación *Fairtrade* en esta zona cambió la realidad drásticamente. Cualquiera que vaya al valle del Chira en la actualidad va a ver organizaciones que tienen el negocio completo en sus manos. Ellos cosechan, empacan la fruta, contratan los trabajadores, firman los acuerdos comerciales y exportan directamente a Europa o EEUU. En una primera instancia, la prima *Fairtrade* sirvió para activar el negocio y sostenerlo, pero una vez que esto se ha logrado y los ingresos de las asociaciones provienen de la misma comercialización de la fruta, la prima es utilizada en otro tipo de cuestiones: mejoramiento de la producción, programas de fertilización, asistencia en salud a socios, trabajadores y comunidad, programas educativos, becas, asistencia técnica para los productores, entre muchos otros fines.

Sullana es la capital de la provincia, la Perla del Chira le dicen. Una ciudad de intensos veranos y temperaturas que pueden ser muy agobiantes, a la que solo se llega por una razón específica, como por ejemplo, ser auditora del sello *Fairtrade*. Se encuentra a solo cuatro horas de carretera desde la frontera con el Ecuador, en Huaquillas, y primero hay que atravesar un hermoso paisaje de mar y playa, y luego el impresionante desierto de montañas de un ocre intenso. Sullana no es un pueblo lindo, sino más bien complicado y atestado de ruidosas mototaxis. Lo mismo pasa con Georgetown donde salir a la calle no es muy grato, sobre todo cuando uno tiene cara de extranjero y encima es mujer. Sin embargo, es bueno volver. Para escuchar de la propia boca de los productores eso que se promociona y se discute tanto en algunos países de Europa: las dificultades, pero también los aciertos del comercio justo.



Al norte del Perú se cultiva banano orgánico.

http://yamilaconstantino.wordpress.com/tag/pero-da-saudi/

El fracaso de la economía *mainstream*

 POR HANELORE DÖBLER* >

En los últimos diez años, la economía mundial ha sufrido más de un remezón. Estados en bancarrota, mercados financieros colapsados, la moneda considerada antes la más sólida, ahora resquebrajada. Y en las calles: desempleo masivo y creciente pobreza. El mundo de cabeza.

Frente a estas situaciones inesperadas, la política ha dado golpes de bastón de ciego. Y los economistas, que son los principales oráculos en estos casos, se han equivocado gravemente con sus pronósticos o no han encontrado ninguna respuesta satisfactoria a estos problemas.

Muchos creen que algo de responsabilidad y culpa tienen las facultades de Economía, semilleros que transmiten el condumio intelectual de los futuros profesionales. El profesor de economía de la Universidad de Tubinga **Alan Kirman** opina: "En los actuales modelos macroeconómicos no hay lugar para crisis. Estos solo pueden referirse a economías que se encuentran en equilibrio". También algunas estrellas de este campo le han declarado la guerra a la economía *mainstream*, por considerarla exageradamente modelizada. Famosos académicos, de la talla de **Joseph Stiglitz** (Nobel de Economía 2001), **Paul Krugman** (Nobel de Economía 2008) o el profesor de economía de la Universidad de Berkeley **Bradford DeLong** son escépticos de las fuerzas autosanadoras del libre mercado.

Stiglitz ironiza: "Tal vez la mano invisible sea invisible en muchos mercados, porque simplemente no existe".



Foto: Cortesía AK Real World Economics / Alemania.

En Berlín, Londres y Washington, miles de estudiantes protestan por una enseñanza más acorde con la realidad económica. El movimiento nació en Francia con el nombre de economía posautista y ya cuenta con miles de seguidores.

La mano invisible es la famosa metáfora que utilizó **Adam Smith**, para explicar la capacidad autorreguladora de los mercados. En más de una oportunidad, investigadores y docentes de la economía se han lamentado de la desconexión entre los libros de estudio y lo que sucede en la calle. "*How Did Economists Get It So Wrong*" ("¿Cómo los economistas pudieron equivocarse tanto?") fue una de las duras críticas publicada por Krugman en *The New York Times* en el año 2009.

El *homo oeconomicus*, un extraño ser

La economía como formación académica tiene sus bases en la escuela neoclásica y, por tanto, sigue un patrón modelizado. Para entender esta construcción teórica hay que asumir una serie de supuestos. Una de sus primeras hipótesis es que los fenómenos sociales se explican a partir de las acciones individuales. Los actores económicos de este esquema son talla única, todos son iguales, solo se diferencian en la posesión de sus recursos.

Unos tienen manzanas, otros peras. Unos tienen más dinero que otros.

En este mundo modelizado, vive y reina el *homo oeconomicus*, un extraño ser que solo actúa racionalmente y cuyo único interés es intercambiar sus bienes y sacar el máximo provecho. El intercambio de bienes y servicios se da al precio ideal y se lleva a cabo en el cruce de dos curvas, llamado punto de equilibrio.

Otra característica es que todos los mercados tienden irremediablemente hacia un punto de equilibrio y son eficientes, incluidos los financieros. Como afirmaría **Bernard Guerrien,** profesor de economía de la Sorbona, en una conferencia ofrecida en Barcelona en 2006: "Los neoclásicos utilizan el término equilibrio todo el tiempo y después tratan de ver cuáles son sus propiedades, soñando encontrar alguna que pueda considerarse una ley. La idea es imitar a la física, con sus fuerzas que se *equilibran*".

La historia se repite

Algunos científicos sociales y económicos comparan la actual crisis económica con la Gran Depresión de la década del treinta. Desatada por la caída de la bolsa estadounidense en 1929, la crisis azotó a países de todos los continentes; el comercio exterior se redujo entre 50% y 66%. Y la tasa de desempleo en EEUU aumentó a 25%. Los economistas no ofrecían ningún modelo satisfactorio que pudiera arreglar, siquiera entender lo que estaba sucediendo. Hasta ese entonces se seguía fielmente la máxima de la economía autorreguladora, siempre y cuando se hiciera pleno uso de sus factores productivos. Entonces **John Maynard Keynes** entró en escena en 1936 con una propuesta descabellada: estimular la economía a través de la política fiscal o gasto público. La propuesta de Keynes representó un paradigma en los círculos académicos. Después de casi 80 años, ¿estamos listos para nuevas teorías que estén más acordes con nuestra realidad económica actual?

La economía tradicional y su "mundo imaginario"

Esto fue justamente lo que cuestionó Bernard Guerrien, en una conferencia dirigida a *la créme de la créme* académica de Francia: estudiantes de economía de la *Ecole Normale Superieure*. Esta idea sobre desconexión entre la economía *mainstream* y la realidad dejó huella entre los oyentes. Semanas más tarde, un grupo de universitarios declaró públicamente su rechazo a la metodología aplicada en sus universidades, calificándola de *autista*.

¿Por qué se la denominó así? Si bien la esencia de las ciencias económicas es inteligente, su argumentación es obsesiva y está desligada de la realidad. La economía *mainstream* o tradicional, tal como se la imparte, transmite el concepto de "mundos imaginarios", la desmedida aplicación de las matemáticas y la ausencia de pluralismo en la enseñanza de las diferentes corrientes económicas. Los economistas, dentro de la opinión pública y de los círculos políticos, tienen una gran influencia y, por tanto, una enorme responsabilidad con la sociedad. Pero por décadas, la falta de introspección ha llevado a la economía, como ciencia, a un callejón sin salida. Sin saberlo, adelantaban sus exigencias al sombrío futuro económico que les esperaba. En ese momento nacía la economía posautista.

En sus inicios, el movimiento ganó mucha resonancia en los medios, comenzando con un reportaje en el diario francés *Le Monde*. En 2001 se le unieron 27 doctores en Economía de la Universidad de Cambridge. En su solicitud pública *Open Up Economics*, explicaron su apoyo de la siguiente manera: "No estamos argumentando en contra de la economía *mainstream* per se, sino en contra de que su dominio se dé por sobreentendido en esta profesión. Tampoco estamos argumentando en contra de los métodos tradicionales, pero sí creemos en un pluralismo de métodos y que el acercamiento a la materia se debe justificar a través de debates". Ese mismo año se formaron grupos de la economía posautista en universidades de Australia, China, Turquía y España. En 2003 esta corriente entró a Alemania, formando grupos de trabajo en universidades de Heidelberg, Bayreurh, Maguncia, Hamburgo, Berlín, entre otros.

Actualmente, existen redes organizadas posautistas en más de 50 universidades en ese país. La iniciativa acoge a universitarios, científicos y profesores de Economía, así como un reducido número de empresarios de medianas empresas. A raíz de críticas por parte de familiares de niños autistas, el movimiento de la economía posautista fue rebautizado como *Real World Economics*


CONFERENCISTAS

HELGE PEUKERT.

PETER BOFINGER.

MAX OTTE.

Fotos: Cortesía AK Real World Economics / Alemania.

o economía del mundo real. Desde el año 2000, el movimiento cuenta con su propia publicación en línea, el *Real World Economics Review*, con 20.956 suscriptores de 150 países (www.paecon.net/PAEReview). Paralelamente, existen otras agrupaciones académicas con los mismos objetivos. A nivel mundial, está la *World Economics Association* y en Alemania la red *Plurale Ökonomik*.

¿Qué persigue el movimiento *Real World Economics* y sus afines?

Todas las agrupaciones afines a *Real World Economics* tienen como objetivo dar mayor relevancia y énfasis al pensamiento de la economía, tanto en su amplitud como profundidad. A continuación, se resume un pequeño manifiesto:

1 La enseñanza de la economía debe incluir mayor variedad de perspectivas teóricas y ser más permeable a diferentes interpretaciones y corrientes. La pluralidad está escrita en letras mayúsculas. Propuestas directas han sido: incluir en el currículo clases de historia del pensamiento económico, economía evolutiva, economía feminista, economía poskeynesiana y economía conductual, conocida como *Behavioral Economics*.

2 Al contrario del modelo neoclásico, el *Real World Economics* se distancia del uso exagerado de la modelización matemática en el estudio de la economía. Las ciencias económicas no son ciencias exactas, sino ciencias sociales. Las matemáticas deben ser solo parte del contenido académico, un medio para la comprensión de fenómenos económicos, mas no su fin. Como afirma el filósofo y estudioso de la ética económica Karl Heinz Brodbeck en una entrevista para el canal alemán ZDF: "un lenguaje lógico, preciso e impecable se ajusta solo a hechos lógicos y precisos. Pero este no es el caso de las relaciones humanas".

3 Muchos de los supuestos con los que trabaja la economía no son solo descriptivos, sino también normativos. La economía neoclásica pretende dar una base científica a la idea que de la elección individual se originará el bienestar colectivo. En estos modelos o supuestos, no hay espacio para el cuestionamiento. Como la ciencia social que es, en la enseñanza de la economía, debería darse un espacio para la reflexión. Caso contrario, no se realiza un trabajo científico, sino un mero traspaso ideológico de conocimientos.

4 Otra de las peticiones es que los futuros economistas sean sensibilizados en las diferencias culturales e históricas del ejercicio económico. Solo el que entiende la complejidad de la realidad puede aplicar efectivamente los modelos científicos. Solo con este entendimiento, se aminora el riesgo de confundir los modelos con la realidad.

Economistas posautistas a las trincheras

Si bien al principio hubo una gran resonancia en los medios y llegó a tematizarse a nivel político en Alemania y Francia, el portavoz de *Real World Economics* de Alemania Steffen Bettin opina para GESTIÓN: "La reacción más usual de los institutos y las universidades es la de ignorarnos. Las ciencias económicas continúan levitando en sus mundos imaginarios. Muchos no entienden nuestra crítica y la rechazan categóricamente. Otras universidades han incluido algo de economía conductual y piensan que así mejorarán las competencias de sus alumnos. Lo que no reconocen es que no permiten un diálogo plural y que, de esta manera, ellos mismos se están limitando. Ellos piensan que somos un pequeño episodio, que pronto desaparecerá. Nosotros continuaremos con esta discusión. ¡Y no pararemos de ninguna manera!"

Y tomando en consideración el rumbo incierto de la economía mundial, tal vez sea necesario que no paren. Es una petición legítima, que ayudará a los futuros economistas a recuperar su credibilidad, y a pronosticar y manejar mejor las próximas crisis.

* *hanedobler@gmail.com*

Un premio periodístico para hablar de las mujeres

Belcorp y sus tres marcas Ésika, L'bel y Cyzone convocan al concurso periodístico El rol de la mujer en el desarrollo socioeconómico de una familia. El proyecto tiene la intención de reconocer el espíritu emprendedor de la mujer y su capacidad para transformar su vida y la de su entorno.

En el concurso pueden participar los trabajos difundidos entre el 15 de marzo y el 30 de julio de 2013. Los requisitos para participar son: ser ecuatoriano o extranjero residente en el país y ser miembro de un equipo periodístico. Además, los trabajos deben ser publicados en un medio de comunicación escrito, radial o televisivo, reconocido legalmente en el país. Cada artículo deberá estar firmado por el autor o en su defecto deberá adjuntarse una carta certificada del medio donde se público la nota.

Asimismo, el texto debe ser original, pues no serán evaluados los trabajos en los que se pruebe plagio total o parcial. Los géneros pueden ser reportaje, crónica, entrevista, perfil o documental. Cada trabajo deberá enviarse al correo electrónico de Belcorp con el asunto "Concurso periodístico 'El rol de la mujer en el desarrollo socioeconómico de una familia'", a la siguiente dirección: proyectoperiodistas@belcorp.biz.

Los ganadores serán premiados con un viaje a Colombia por tres días con todos los gastos pagados, una tableta Samsung y $ 500 dólares en productos a elección.

Todos los artículos deberán enviarse con las siguientes especificaciones: título, categoría, nombre del medio de comunicación al que representa, duración o tamaño del reportaje, fecha de emisión o publicación, ciudad de procedencia, nombre del participante, teléfono del participante y correo electrónico, y deberá basarse en la historia de una de las consultoras de la marca. Las postulaciones cierran el 1 de agosto de 2013.

Los rumores falsos que circulan por Internet resisten todas las correcciones

"El problema de tratar de corregir la información es que algunas personas quieren creerla".

< POR CARLOS GÓMEZ ABAJO >

La gente que está dispuesta a creer en algo menosprecia la credibilidad de la fuente correctora, revela un estudio.



Parece una gran idea: proporcionar correcciones instantáneas a internautas que circulan información evidentemente falsa en Internet. Pero un nuevo estudio sugiere que este tipo de herramientas no son la panacea para disipar creencias erróneas, sobre todo entre las personas que quieren creer la mentira.

"Las correcciones en tiempo real tienen algún efecto positivo, pero es sobre todo con personas que estaban predispuestas a rechazar la falsa afirmación de todos modos", explica **R. Kelly Garrett**, autor principal del estudio y profesor asistente de comunicación en la Ohio State University, en una nota de prensa de dicha universidad.

"El problema de tratar de corregir la información falsa es que algunas personas quieren creerla y simplemente decirles que es falso no les convence", añade Garrett.

Por ejemplo, el rumor de que el presidente Obama no nació en EEUU se lo creyó mucha gente durante la campaña electoral de 2008, pese a que fue desacreditado a conciencia.

La posibilidad de corregir falsedades como esta en Internet, antes de que tengan la oportunidad de difundirse ampliamente, tiene un atractivo evidente, afirma el investigador.

De hecho, ya se ha intentado: un equipo de Intel y la Universidad de California (Berkeley) desarrolló *Dispute Finder* (Buscador de Controversias), un *plug-in* para navegadores web que fue lanzado en 2009 y que avisaba a los usuarios cuando abrían una página web con una afirmación controvertida. Dicho proyecto ha terminado, pero Garrett señala que están en marcha esfuerzos similares.

"A pesar de que el lector promedio de noticias no dispone de *software* de corrección en tiempo real, sospecho que pronto veremos un uso más generalizado", añade.

Las dificultades

Pero, ¿funcionará? Con el fin de averiguarlo, Garrett llevó a cabo un estudio con **Brian Weeks**, un estudiante de posgrado en Comunicación en Ohio State University. Su estudio, presentado el 26 de febrero en Austin (Texas), está incluido en las memorias de la asamblea anual 2013 de la Computer Supported Cooperative Work and Social Computing (www.cscw.acm.org).

En el estudio participaron 574 adultos de todo el país. El experimento fue diseñado para ver lo que sucedería cuando los participantes leyeran afirmaciones falsas copiadas de un "blog político" (en realidad, un texto elaborado por los investigadores) sobre el tema de los datos electrónicos sobre salud.

Aunque parte de la información, recogida de noticias y fuentes del Gobierno, era correcta, los investigadores también insertaron varias afirmaciones falsas sobre quién tiene permitido el acceso a estos registros. Por ejemplo, el texto afirmaba falsamente que los administradores de hospitales, las compañías de seguros e incluso los funcionarios gubernamentales tenían acceso sin restricciones a los registros electrónicos de salud de las personas.

Tres grupos

Los participantes fueron divididos en tres grupos: a algunos se les presentó una corrección inmediata, diciendo que FactCheck.org, una organización independiente de comprobación de hechos, señalaba que el blog en cuestión contenía errores factuales. Las afirmaciones inexactas estaban en cursiva, entre paréntesis y en rojo, y una corrección detallada aparecía en la parte inferior de la página.

Otro grupo leía el blog con los errores, después debía hacer tareas no relacionadas durante tres minutos, y luego se les presentaba la misma corrección de FactCheck. Al tercer y último grupo se les presentó solo el texto incorrecto.

Después, a todos los participantes se les preguntó cuán fácil o difícil sería para varios grupos (incluidos los administradores de hospitales, funcionarios de Gobierno y otros) acceder a los registros electrónicos de salud. Los participantes fueron clasificados según la precisión de sus respuestas.

El efecto de la corrección

En general, los que recibieron la corrección inmediata eran ligeramente más propensos a ser precisos que los que recibieron la corrección tardía. Aquellos que no recibieron correcciones fueron, como era de esperar, los menos precisos.

Pero los resultados más interesantes se produjeron cuando los investigadores analizaron a quién influyó cada tipo de corrección. La corrección en tiempo real funcionó bien con los participantes que indicaron al comienzo del estudio que apoyaban los registros electrónicos de salud, también llamados EHR.

"Pero para aquellos que se oponían a los EHR, el efecto de la corrección inmediata fue esencialmente el mismo que si no hubieran recibido ninguna corrección en absoluto", señala Garrett.

La razón parece ser que los opositores de los EHR menospreciaron la credibilidad de la fuente de la corrección, explica Garrett. Por otro lado, cuanto más favorable era una persona hacia los EHR, más creíble le parecía la corrección.

Aunque este patrón también se hizo evidente entre los que recibieron la corrección diferida, el efecto fue significativamente más débil.

Garrett afirma que los resultados de este estudio ponen en duda la teoría de que las personas que creen falsos rumores solo necesitan ser informados acerca de la verdad para que cambien de opinión.

"Los humanos no son vasos en los que simplemente basta con verter información precisa", describe. "La corrección de errores de percepción es, en realidad, una tarea de persuasión. Hay que convencer a la gente de que, aunque hay afirmaciones contrarias, una afirmación es claramente más correcta".

Garrett señala que, mientras las correcciones instantáneas fueron ligeramente más eficaces que las correcciones tardías, el problema es que las correcciones instantáneas, en realidad, aumentan la resistencia entre aquellos cuyas actitudes se apoyan en la mentira.

"Creemos que los sistemas como *Dispute Finder* sirven de poco para cambiar las creencias de los aproximadamente uno de cada seis estadounidenses que, a pesar de la cobertura informativa exhaustiva al respecto, siguen cuestionando si el presidente Obama nació en EEUU" (http://en.wikipedia.org/wiki/barack_obama_citizenship_conspiracy_theories).

Garrett concluye que podría ser mejor encontrar una manera de informar sobre las correcciones de manera no inmediata, cuando la gente no esté tan a la defensiva acerca de sus creencias. (*Tendencias21.net*)

Referencia bibliográfica

Garrett, R. Kelly; Weeks, Brian E., *The Promise and Peril of Real-Time Corrections to Political Misperceptions. Proceedings of the Computer Supported Cooperative Work and Social Computing Conference*, EEUU, Ohio State University, 2013.

Apple, Google y Amazon son las marcas más admiradas del mundo

La revista *Fortune* publicó hace pocos días el *ranking* de las 100 marcas más admiradas del planeta. Para su evaluación consideró aspectos como innovación, responsabilidad social y calidad de sus productos y/o servicios. La lista la encabezan tres empresas tecnológicas: Apple, Google y Amazon.

Apple, por ejemplo, posee una base de clientes fieles a sus productos. En 2012 el teléfono inteligente más vendido fue el iPhone 5, seguido del iPhone 4S. En un año, las acciones de Apple treparon 75% a $ 495 por papel e incluso rayaron el techo de los $ 500 a mediados de febrero. "Con el fallecimiento de Steve Jobs, las preguntas se arremolinaban alrededor del futuro de la campañía. Sin embargo, bajo la dirección de nuevo CEO, Tim Cook, Apple sigue prosperando", indicó *Fortune*.

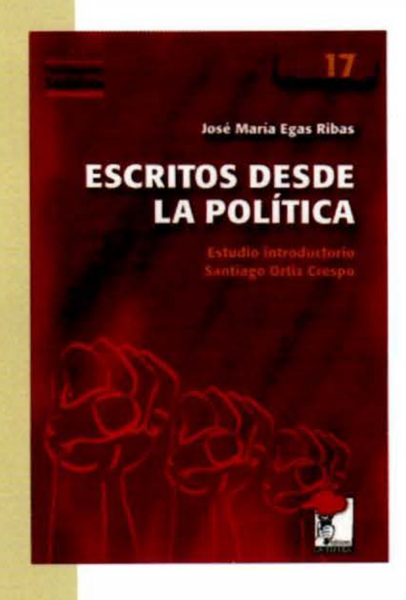
Google, en cambio, es considerado el mejor lugar para trabajar en todo el mundo, además, se estima que su sistema operativo móvil y las aplicaciones compatibles rebasarán al iOS de Apple en poco tiempo.

Por su parte, Amazon se destaca por un servicio al cliente muy eficiente y ha mantenido un rápido crecimiento geográfico. La mismo revisto *Fortune* designó a Jeff Bezos, CEO de Amazon, como el hombre de negocios del año en 2012.

En la lista, siguen Coca-Cola, Starbucks, IBM, Southwest, Berkshire Hathaway, Walt Disney y FedEx. También están General Electric, McDonald's, American Express, BMW, Procter & Gamble, Nordstrom, Microsoft y Nike. Además de Whole Foods Market, Caterpillar, 3M, Target, Johnson & Johnson, Costco Wholesale y Exxon Mobil. El conteo de *Fortune* estudió 358 compañías para conformar la lista.

SOBRE EL PAÍS

ESCRITOS DESDE LA POLÍTICA. José María Egas. Colección Pensamiento Socialista N° 17. Universidad Andina Simón Bolívar / Ediciones La Tierra, 2012. 227 págs.
www.uasb.edu.ec
edicioneslatierra@andinanet.net



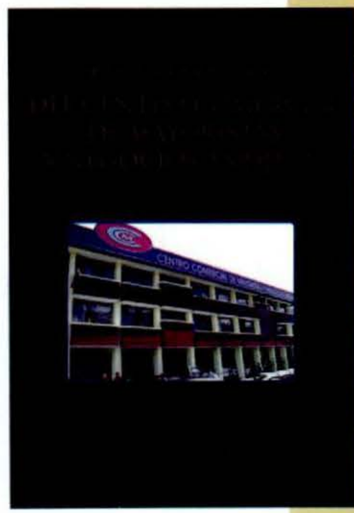
TIERRA URGENTE. Michel Laforge y Francisco Hidalgo (editores). Quito, Ediciones La Tierra / Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en Ecuador, SIPAE, noviembre 2011. 183 págs.
ediciones_latierra@yahoo.com
sipae@andinanet.net



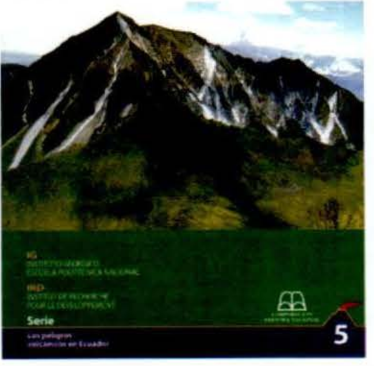
EL SILENCIO ANTE UN ATROPELLO ES IMPOSIBLE. ESTUDIO SOBRE EL PENSAMIENTO JURÍDICO DE JULIO CÉSAR TRUJILLO. Ramiro Ávila y Enrique Ayala (comp.). Serie Estudios Jurídicos N° 32. Quito, Universidad Andina Simón Bolívar / Corporación Editora Nacional, 2012. 244 págs.
uasb@uasb.edu.ec
cen@cenlibrosecuador.org



LOS PELIGROS VOLCÁNICOS ASOCIADOS CON EL ANTISANA. Minard Hall y otros. Serie Los Peligros Volcánicos en el Ecuador N° 4. Quito, Instituto Geofísico de la Escuela Politécnica Nacional / Institut de Recherche por le Développement / Corporación Editora Nacional, 2012. 79 págs.
geofísico@igepn.edu.ec
cen@cenlibrosecuador.org

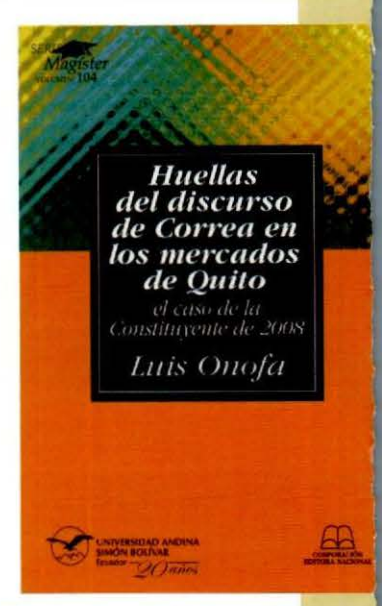


LOS PELIGROS VOLCÁNICOS ASOCIADOS CON EL ATACAZO-NINAHUILCA Y PULULAHUA. Daniel Andrade y otros. Serie Los Peligros Volcánicos en el Ecuador N° 5. Quito, Instituto Geofísico de la Escuela Politécnica Nacional / Institut de Recherche por le Développement / Corporación Editora Nacional, 2012. 110 págs.
geofísico@igepn.edu.ec
cen@cenlibrosecuador.org



BASES Y CIMIENTOS DEL CENTRO COMERCIAL DE MAYORISTAS Y NEGOCIOS UNIDOS. LA SUMA Y MULTIPLCACIÓN DE ENERGÍAS PARA LA SOCIEDAD. Wilson Hidalgo. Quito, edición de autor, 2012. 159 págs.
wilsonwh2@hotmail.com

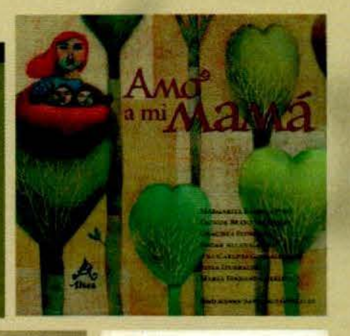
HUELLAS DEL DISCURSO DE CORREA EN LOS MERCADOS DE QUITO. EL CASO DE LA CONSTITUYENTE DE 2008. Luis Onofa. Serie Magíster N° 104. Quito, Universidad Andina Simón Bolívar / Corporación Editora Nacional, 2012. 78 págs.
uasb@uasb.edu.ec
cen@cenlibrosecuador.org
luis_onofa@hotmail.com

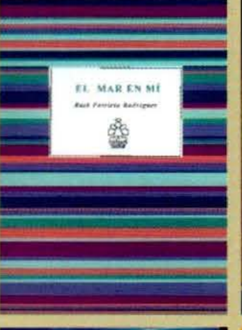


MARZO, MES DE LA MUJER



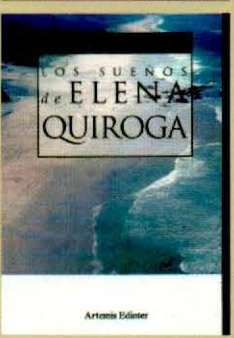


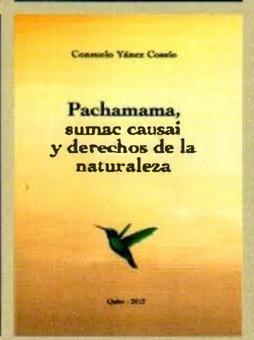


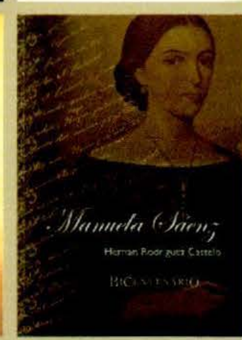












TUTELA JURISDICCIONAL DEL CRÉDITO EN ECUADOR. **Vanessa Aguirre.** Colección Profesional Ecuatoriana. Quito, Universidad Andina Simón Bolívar / Ediciones Legales, 2012. 550 págs.
uasb@uasb.edu.ec
edicioneslegales@corpmyl.com

RELACIONES PÚBLICAS. UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL LATINOAMERICANAS. **Erika Barzola.** Serie Materiales de Trabajo N° 16. Quito, CIESPAL, 2012. 370 págs
info@ciespal.net

LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE. UNA EXPERIENCIA DE EMPRESAS, GOBIERNOS Y UNIVERSIDADES EN URUGUAY Y ECUADOR. Serie Tesis. **Constanza Vela.** Quito, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, 2012. 184 págs.
www.flacso.org.ec

HISTORIA Y PRÁCTICAS FARMACÉUTICAS. **Raquel Hinostroza.** Quito, Ediciones Fausto Reinoso, 2012. 331 págs.
raquelhinostroza@hotmail.com

CABALÁ. CIENCIA DEL ALMA, LOS PRIMEROS PASOS. **Sandra Wandemberg.** Quito, Editorial El Conejo / Andante, 2012. 152 págs.
info@editorialelconejo.com

LA ESCULTORA FINA GUERRERO CASSOLA. **Varios autores.** Quito, Casa de la Cultura Ecuatoriana, 2012. 116 págs.
dpcce@hotmail.com
gestion.publicaciones@cce.org.ec

ANTOLOGÍA DEL TIEMPO Y DEL ESPACIO. (Poesía). **Consuelo Yánez Cossío.** Quito, edición de autor, 2012. 240 págs.
macac@puntonet.ec

TU VERANO EN MIS ALAS & VERBAL. (Poesía). **Julia Erazo.** Colección Cuadernos del Mirador. México, La Cabra Ediciones, 2012. 79 págs.
xoquendo@hotmail.com

EL MAR EN MÍ. (Poesía). **Ruth Patricia Rodríguez.** Colección Líneas. Quito, ElÁngel Editor, 95 págs.
xoquendo@hotmail.com

ÁLBUM DE FAMILIA. **Gabriela Alemán.** Hora Cero, Colección de Relatos N° 1. Quito, Cadáver Exquisito Ediciones, 2012.
ediciones@casamorada.net

TE REGALO MI CORDURA. (Novela). **María Dolores Cabrera.** Quito, Editorial El Conejo, 2012. 261 págs.
info@editorialelconejo.com

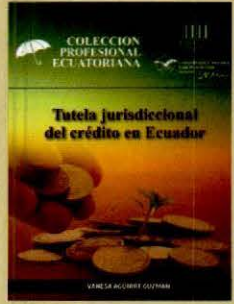
LOS SUEÑOS DE ELENA QUIROGA. (Novela). **Mariher González.** Guatemala, Artemis Edinter, 2012. 212 págs.
marihergonzalez@yahoo.es

AMO A MI MAMÁ. (Cuentos). **Margarita Barriga, Leonor Bravo, Graciela Eldredge, Édgar A. García, Ana C. González, Edna Iturralde, M. Fernanda Heredia.** Colección Altea. Quito, Editorial Santillana, 2012. 100 págs.
www.prisaediciones.com/ec
comunicaciones@santillana.com.ec

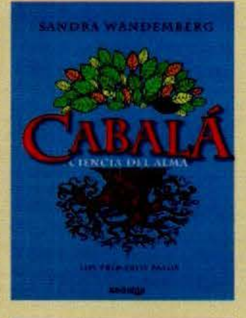
PACHAMAMA, SUMAC CAUSAI Y DERECHOS DE LA NATURALEZA. (Ensayo). **Consuelo Yánez Cassío.** Quito, Macac / Corporación Fondo Ágil, 2012. 98 págs.
macac@puntonet.ec

MANUELA SÁENZ. (Ensayo). **Hernán Rodríguez Castelo.** Colección Bicentenario Biblioteca Mínima. Quito, Casa de la Cultura Ecuatoriana, 2012. 157 págs.
gestion.publicaciones@cce.org.ec

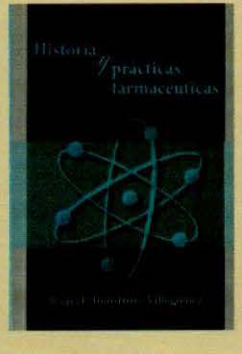
(Gladys Jaramillo)

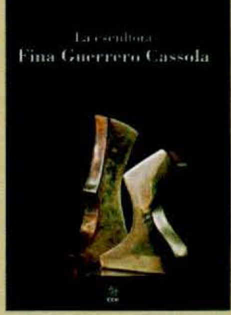












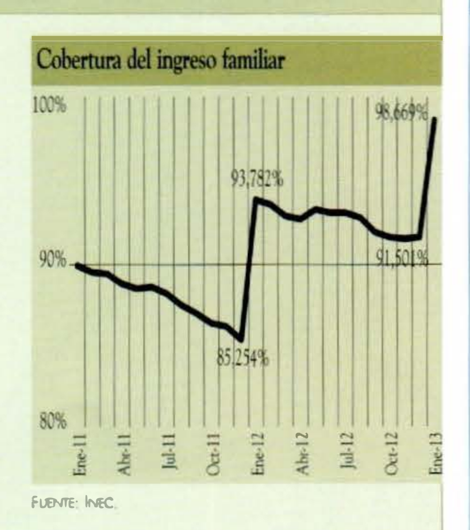

CHÁVEZ
SERÁ
EMBAL-
SAMADO
¡CÓMO NO SE
ME OCURRIÓ ESTA
IDEA PARA
TRASCENDER
ETERNAMENTE!
BONIL

$ 1.400 MILLONES DE CHINA PARA EL PLAN ANUAL DE INVERSIONES DE 2013

El ministro de Finanzas, **Patricio Rivera**, informó el pasado 26 de febrero de 2013 sobre el desembolso de $ 1.400 millones por parte del Banco de Desarrollo de China para el financiamiento del Plan Anual de Inversiones 2013 del Ecuador. Este monto representa 70% del monto del contrato de crédito suscrito por el Ministerio de Finanzas con esa entidad internacional en diciembre de 2012, por un total de $ 2.000 millones, con un cupón de interés promedio de 7%, a ocho años plazo y dos de gracia. Los otros $ 600 millones servirán, según anuncio oficial, para financiar proyectos eléctricos que se ejecutan actualmente en el país y para nuevos proyectos de inversión.

INGRESO FAMILIAR CUBRE 98,7% DE LA CANASTA BÁSICA

De acuerdo al informe de Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en febrero, la cobertura del presupuesto familiar llegó a 98,7% en enero de 2013, un nivel históricamente alto de disminución de la brecha de consumo frente al ingreso. La canasta básica estuvo en $ 601,6 y el ingreso familiar en $ 593,6. Hace 12 meses, esta cobertura alcanzó 93,8%, con una canasta básica que estaba en $ 581,2 y un ingreso familiar en $ 545,1, lo que implicaba una diferencia de $ 36,14.



FUENTE: INEC.

IED SE REDUJO EN 2012 RESPECTO DEL AÑO ANTERIOR

La inversión extranjera directa (IED) en enero de 2013 fue de $ 41 millones, una reducción de 28,6% respecto al mismo mes del año anterior ($ 57,5 millones) y una baja de 27,7 % con relación a diciembre pasado ($ 56,8 millones), según los datos del *Boletín estadístico mensual*, publicado por la Superintendencia de Compañías. De este total, solo $ 6,1 millones fueron nuevas inversiones y $ 34,9 millones pertenecieron a aumentos de capital. El sector de la industria (43% del total de IED) y del comercio (25% del total de IED) fueron los de mayor representatividad en este período.

2012 cerró con una IED de $ 335,8 millones, un flujo de inversión más bajo que en 2011 cuando el país recibió $ 567 millones. Del monto de IED en 2012, las recapitalizaciones sumaron $ 325 millones y las nuevas inversiones $10,8 millones.

Entre los factores que mencionan diversos analistas para la baja IED en el país se hallan la inseguridad jurídica, generada por las continuas reformas laborales y tributarias, el impuesto a la salida de divisas y el que no se haya creado un ambiente propicio para hacer negocios y dar confianza en las instituciones.

RILD CUBRE DOS SISTEMAS

En promedio, durante 2012, la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD) alcanzó los $ 3.737,7 millones, un decrecimiento de 2,4% respecto al promedio de 2011, informó el Banco Central del Ecuador (BCE) en su última rueda de prensa el 20 de febrero pasado. Sin embargo, no explicó las fuertes caídas ocurridas en octubre de $ 850 millones, en noviembre de $ 590 millones y en diciembre una aún mayor de $ 960 millones.

El presidente del Banco Central, Diego Martínez, fue enfático en señalar que el concepto de RILD es diferente del de Reserva Monetaria Internacional, y que debe cubrir la moneda fraccionaria en circulación y los depósitos de las instituciones financieras, lo que hace sobradamente. Para cubrir el resto de pasivos del balance del Banco Central cuenta con un excedente en la RILD y con otro tipo de activos internos y externos. En promedio, en 2012, el total de activos del Banco Central fue de $ 8.309 millones que respaldan los pasivos del Banco. Martínez destacó que la entidad tiene niveles de liquidez históricamente altos, con un promedio de $ 10.397 millones en el período 2007-2012, frente a uno de $. 4.126 millones entre 2000 a 2006.

Al 18 de febrero, la RILD alcanzó un saldo de $ 2.748,6 millones, pero a fin del mes ya registra el desembolso del crédito chino por $ 1.400 millones.



LOS CUATRO EJES DE LA NUEVA MATRIZ PRODUCTIVA ECUATORIANA

El planteamiento de cambiar la matriz productiva fue hecho por el Gobierno desde su posesión en 2007, y ahora con el nuevo mandato este proceso pasa a una segunda etapa. Esta transición, que se propuso como base para generar una mayor competitividad sistemática, se centra en cuatro ejes fundamentales y en el impulso de algunos puntos clave de la producción (*Cuadro*).

La diversificación de la producción, que implica la creación de nuevas industrias y nuevos tipos de negocios, ha impulsado un fuerte programa de incentivos por parte del Estado con una inversión de alrededor de $ 300 M, para apoyar el desarrollo de nuevas ramas productivas.

El valor agregado, el segundo eje de la matriz, destaca la necesidad del país de aprovechar la materia prima de excelente calidad que se produce y convertirla en bienes procesados para su exportación.

El tercer eje, *la sustitución selectiva de importaciones*, tiene como finalidad reemplazar ciertos productos que actualmente se importan por bienes producidos en el país.

Finalmente, *la mejora en la oferta exportable* implica un incremento de la productividad, que se planea alcanzar con la implementación de tecnología, eficiencia, rapidez y el cumplimiento de los estándares de producción.

Puntos clave para cambio de la matriz energética

Sector	Producto
Petrolero	Refinería del Pacífico para procesamiento de metano, butano, propano, gasolina y gasoil.
Naval	Astillero de Posorja donde se concentrará lo referente a la construcción y reparación de barcos.
Petroquímico	Planta para la producción de urea, pesticidas, herbicidas, fertilizantes, fibras, etc.
Minero	Sistema para la automatización de actividades de catastro, control y fiscalización minera en el país.
Geológico	Mapeo geológico de todo el país para detectar las zonas de mayor potencial geológico y minero.

Fuente: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades).

EXPORTACIONES AGRÍCOLAS CAEN, LAS DEL MAR CRECEN EN 2012

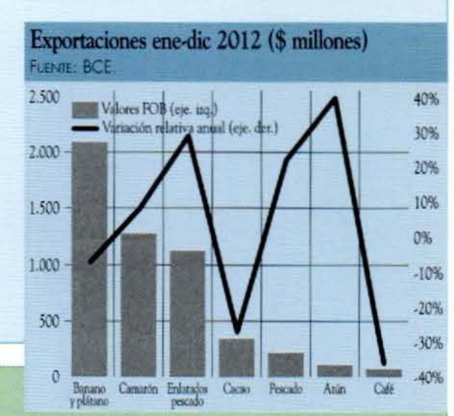
El documento *Desempeño del comercio exterior 2012*, publicado por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (Fedexpor), reveló la caída de las principales exportaciones agrícolas del país del último año con respecto al anterior, contrastando con las procedentes del mar, que crecieron considerablemente.

Las exportaciones de banano y plátano, el segundo rubro de ventas externas del país, llegaron a $ 2.091,6 millones en 2012, lo que implica una reducción de 6,9% respecto al año 2011 cuando llegaron a $ 2.246,4 millones. Este bajón se debe, según **Felipe Ribadeneira**, presidente de Fedexpor, a la escasez de oferta por la baja producción que se obtuvo debido al fuerte invierno.

También el cacao, con un monto total exportado de $ 345,8 millones durante 2012, redujo sus exportaciones respecto a 2011, en este caso en 27%. Pero fue el café, con exportaciones que llegaron a $ 74,8 millones, el que tuvo la mayor caída, de 39,6% respecto al año anterior.

En cambio, el sector de pesca y acuacultura se vio muy beneficiado en 2012. El camarón, segundo rubro de exportación no petrolera, alcanzó los $ 1.275,3 millones, con un incremento en su exportación de 8,2% respecto a 2011. Los enlatados de pescado casi alcanzaron al camarón con un total de $ 1.126,1 millones, un crecimiento de 29%. El pescado, así mismo, con un total de $ 220,4 millones exportados, tuvo un crecimiento de 22,4%.

Exportaciones ene-dic 2012 ($ millones)
Fuente: BCE.



ÍNDICE DE CLIMA ECONÓMICO EL ECUADOR SACA 4/9

Para enero de 2013, el Índice de Clima Económico (ICE) de América Latina desarrollado en colaboración entre el Instituto Alemán Ifo y la Fundación Getulio Vargas (FGV), ubicó al Ecuador en el décimo puesto de entre 11 países destacados para el análisis. El país obtuvo un puntaje de 4 puntos sobre 9, un punto porcentual menos que en octubre de 2012. El puntaje para América Latina fue de 5,5, siendo Chile el país de mejor puntaje con 6,6 puntos y Venezuela el de menor puntaje con 1,5 puntos.

Sin embargo, de acuerdo al *ranking* que publica el estudio con el valor del ICE promedio de los últimos cuatro trimestres, el Ecuador se ubica en la posición siete de entre los 11 países, con un ICE promedio de 5,2 puntos sobre 9. En el trimestre anterior, en cambio, ocupaba el cuarto lugar entre los 11.

El estudio se complementa con dos variables: el indicador de expectativas (IE) y el indicador de situación actual (ISA). El Ecuador obtuvo una calificación de 3 puntos sobre 9 en el IE, mientras que en el ISA se mostró un tanto mejor, alcanzando los 5 puntos sobre 9.

País	ICE promedio*	Enero 2013		
		ICE	IE	ISA
Ecuador	5,2	4,0	3,0	5,0
Colombia	5,2	5,3	4,7	5,9
Perú	6,4	7,0	6,3	7,7
Chile	6,0	6,6	4,6	8,6
Bolivia	5,4	5,4	5,0	5,8
Venezuela	2,9	1,5	2,0	1,0

* Toma en cuenta los últimos cuatro trimestres.
Fuente: Encuesta Económica de América Latina Ifo/FGV.

LA RUTA BLANCA




FP
Foreign Policy
EN ESPAÑOL
www.foreignpolicy.com
¿Se puede luchar contra la pobreza en un hotel de cinco estrellas?

¿Se puede luchar contra la pobreza en un hotel de cinco estrellas?

La historia de cómo la Corporación Financiera Internacional entrega miles de millones en préstamos a magnates, millonarios y gigantes multinacionales, en algunos de los sitios más pobres del mundo.

Por Cheryl Strauss Einhorn*



Accra es una ciudad con un asfixiante polvo rojo, donde durante tres meses seguidos casi no cae una sola gota de lluvia y donde la ropa lavada colgada de un cordel se seca en 15 minutos. Así que el nuevo hotel de cinco estrellas Mövenpick, con sus jardines bien cuidados, su vegetación abundantemente regada y sus camareros uniformados deslizándose en patines junto a la piscina para ofrecer bebidas heladas a los huéspedes, ofrece un imponente refugio de lujo y elegancia en la atiborrada capital de Ghana. Un alto muro de concreto rodea la propiedad, manteniendo fuera a los abundantes pobres de la ciudad, tanto a quienes rebuscan cosas en las calles durante el día como a quienes, durante las noches, se acuestan a dormir en las aceras.

El Mövenpick, que abrió sus puertas en 2011, se ajusta al modelo de un moderno hotel internacional de lujo, con 260 habitaciones distribuidas en siete pisos y 1.300 m² de galería comercial, en cuyas tiendas se expenden bolsos italianos de $ 2.000, entre otras linduras. Sin embargo, es excepcional por lo menos en un aspecto: el hotel fue financiado por una combinación de dos entidades muy diferentes: una sociedad de inversión de miles de millones de dólares, en gran parte controlado por un príncipe saudí, y el Banco Mundial que proclama que su objetivo es combatir la pobreza.

La sociedad de inversión, llamada Kingdom Holding Company, tiene un valor de mercado de $ 12 mil millones. Su principal propietario, el príncipe Alwaleed bin Talal, es la 29ª persona más rica del mundo, según la calificación de *Forbes*, la cual calcula el valor neto de sus bienes en $ 18 mil millones. El Banco Mundial, por su parte, contribuyó su parte a través de la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), creada en 1956 para canalizar préstamos baratos y otras ayudas financieras a las empresas privadas que pueden contribuir a cumplir su mandato de mejorar el planeta. "En el Banco Mundial tenemos como misión el más apremiante problema del desarrollo: reducir la pobreza en el mundo", proclama el banco.

¿Por qué, entonces, la IFC prestó a una compañía de un príncipe saudí la bicoca de $ 26 millones para ayudar a construir el Mövenpick, un hotel que el príncipe era plenamente capaz de financiar por sí mismo? La respuesta es que la cartera de miles de millones de dólares en préstamos e inversiones de la IFC, de hecho, no está destinada primariamente a ayudar a los pobres. Un objetivo al menos tan importante es obtener ganancias para el Banco Mundial.

Llegué a esta conclusión después de viajar a Ghana —en muchos aspectos, un ejemplo típico del más de centenar de países donde trabaja la IFC— para ver de primera mano los tipos de problemas que se supone abordan los prestamistas del Banco Mundial y si sus esfuerzos están realmente dando resultados en el campo. Pero, además, revisé miles de páginas de informes y estados financieros públicos de la entidad y hablé con docenas de expertos familiarizados con su funcionamiento, tanto en Ghana como en muchos otros países.

Caso tras caso, el veredicto fue el mismo: a la IFC le gusta trabajar con las grandes corporaciones, otorgando crédito a proyectos que estas empresas podrían financiar por sí mismas. Sus socios son multimillonarios y enormes multinacionales, desde gigantes petroleras como ExxonMobil hasta el Grupo Arcor, la gran fabricante argentina de caramelos. Entre sus proyectos se incluyen no solo ostentosos hoteles de alta gama y centros comerciales de vanguardia, sino también minas de oro y cobre, así como oleoductos, algunos de los cuales terminan beneficiando a los regímenes autoritarios y corruptos que el resto del Banco Mundial está instando a cambiar. Casi una cuarta parte del capital pagado de la IFC, aportado por los Estados miembros —que se halla ahora en $ 2.400 millones—, provino de los contribuyentes estadounidenses, y todos los presidentes del Banco Mundial en sus 69 años de historia han sido estadounidenses. Sin embargo, EEUU ha presentado muy pocas quejas sobre estas prácticas, incluso cuando se han vuelto temas de controversia pública.

No hace mucho, un grupo evaluador del Banco Mundial criticó el enfoque de la IFC, diciendo que su aporte a la misión del banco de luchar contra la pobreza se reduce a poco más que buenas palabras. El informe,[1] una importante revisión hecha en 2011 por el Grupo de Evaluación Independiente del banco, encontró que menos de la mitad de las inversiones estudiadas de la IFC involucran algún objetivo de lucha contra la pobreza. "La mayoría de los proyectos de inversión de la IFC generan ganancias satisfactorias, pero no hay evidencia de que proporcionen oportunidades identificables para que los pobres participen, contribuyan o se beneficien de las actividades económicas que apoya el proyecto", concluyó el informe. De hecho, reza el documento, solo 13% de los 500 proyectos estudiados "tenía entre sus objetivos un enfoque explícito sobre los pobres", e incluso los que lo hicieron, según el informe, tuvieron un impacto "limitado". La IFC no cuestionó estas conclusiones.

No hay duda de que países como Ghana, cuyo PIB per cápita está en el tercio inferior del mundo, su esperanza de vida está en el 15% inferior del mundo y su mortalidad infantil en el cuarto inferior, tiene inmensas necesidades. Por su parte, y solo en el año fiscal 2012, la IFC comprometió cerca de $ 145 millones en préstamos y garantías en Ghana. Sin embargo, Takyiwaa Manuh, que asesora al Gobierno de Ghana en temas de desarrollo económico como miembro de la Junta Nacional de Planificación del Desarrollo, me dijo que no cree que las inversiones de la IFC sean una herramienta "en la lucha contra la pobreza. Solo porque algunas personas obtengan empleos, no se puede concluir que esos proyectos reducen la pobreza".

Sin embargo, las políticas siguen. ¿Por qué? Magnates y megaempresas ofrecen un riesgo relativamente bajo y, por lo general, ganancias seguras para la IFC, lo que le permite reinvertir las ganancias en más proyectos de este tipo. Solo una parte de este dinero termina beneficiando a los trabajadores locales, pero, lo que es peor, hay críticos que sostienen que las inversiones de la IFC a menudo trabajan en contra de las necesidades de desarrollo local. "El modelo de la IFC es un problema en sí mismo", dice Jesse Griffiths, director de la Red Europea sobre Deuda y Desarrollo (Eurodad), una organización no lucrativa con sede en Bélgica. "La IFC socava la democracia con su enfoque del desarrollo tan equivocado, de arriba hacia abajo, que sigue las prioridades de las empresas privadas".

"No estamos diciendo que seamos perfectos", me respondió Rashad Kaldany. Este veterano ejecutivo de la IFC es actualmente su vicepresidente para industrias globales. La IFC opera "en la frontera", dijo. "Sabemos que no todos los proyectos funcionarán. Se trata de intentar hacer una diferencia para los pobres y de lograr sostenibilidad financiera", dos objetivos que combinados son un desafío.

Cuando se trata de hoteles de lujo como el Mövenpick en el centro de Accra, sin embargo, la IFC no ofrece ninguna disculpa por sus inversiones, argumentando que son una bendición económica para los países pobres. Un informe de enero de 2012 del Banco Mundial dice que los hoteles "juegan un papel crítico en el desarrollo, ya que catalizan el turismo y la infraestructura de

[1] N. del T.: Se lo puede encontrar en Internet: http://ieg.worldbankgroup.org/content/dam/ieg/ifc/ifc_poverty_full_eval.pdf

Portada: Diego Corrales.

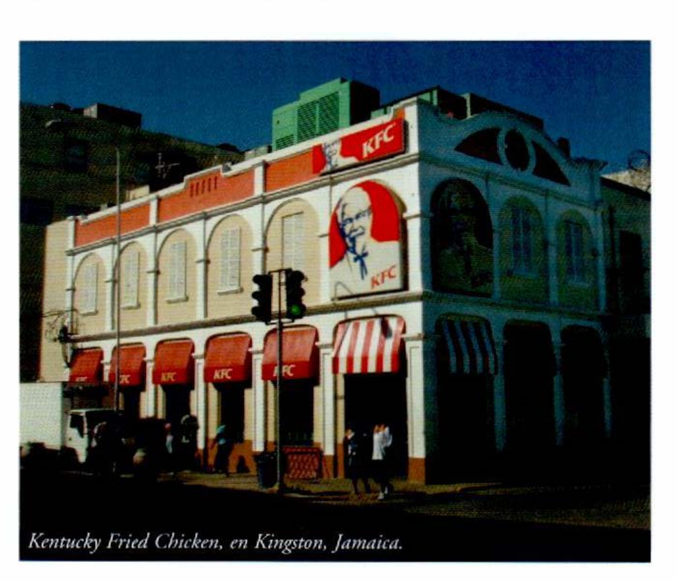
negocios", señalando que sus socios son "empresas líderes", como las cadenas de lujo Shangri-La, Hilton, Marriott, InterContinental y, por supuesto, Mövenpick.

En Accra, Mary-Jean Moyo, gerente de la IFC en Ghana, me dijo que el nuevo hotel combate la pobreza mediante la creación de puestos de trabajo. Como ejemplo, recordó cómo el gerente del Mövenpick "se dio cuenta de que algunos muchachos patinaban los domingos fuera del hotel. El director decidió contratarlos para que trabajasen en la piscina. Eso es desarrollo y ayuda a la población local". ¿Cuántos contrató?, le pregunté. Seis, respondió Moyo.

Cuando hablé con Stuart Chase, director del Mövenpick, me dijo que otros tipos de inversiones, además del nuevo hotel del que ciertamente estaba orgulloso, podrían hacer mucho más para estimular la economía de Ghana y reducir la pobreza. Chase, que ha vivido y trabajado en Ghana durante años, mencionó las carreteras congestionadas y llenas de baches, el sistema eléctrico deficiente, la escasez de alimentos y la falta de escuelas de comercio. "No hay una sola escuela de hostelería y tampoco otra capacitación profesional en el país", se quejó. Como consecuencia, todos los funcionarios superiores entre sus 300 empleados son extranjeros.

Además, Accra ya cuenta con cerca de una docena de hoteles de lujo. Antes de hacerse cargo del Mövenpick, Chase administró otro cercano hotel de cinco estrellas, propiedad de la Seguridad Social de Ghana, el sistema de pensiones del país. Así que cuando la IFC decidió financiar el hotel del Prince Alwaleed, entró en competencia directa con la gente que dice que quiere sacar de la pobreza. Moyo reconoció que la IFC no estudió la situación local de los hoteles antes de hacer esta inversión, a diferencia de su práctica habitual. "Conocíamos a la empresa y habíamos tenido otra inversión exitosa con Kingdom, lo que hizo que la inversión en Ghana fuese muy atractiva para nosotros", dijo. ¿Otra inversión exitosa? Un acuerdo de $ 20 millones en 2010 para ayudar a desarrollar cinco sedes de lujo en Kenia, dotadas de piscinas climatizadas, campos de golf y safaris organizados.

El senador estadounidense Patrick Leahy, demócrata de Vermont, miembro del subcomité de Apropiaciones del Senado que tiene jurisdicción sobre la participación de EEUU en el Banco Mundial, afirmó que el préstamo de Ghana "no representa un uso apropiado de los fondos públicos", cuando supo de él por un artículo en el *Washington Times* en 2011. El Departamento del Tesoro de EEUU, que administra la participación estadounidense en el Banco Mundial, defendió el préstamo, explicando al periódico que la porción de financiamiento aportada por la IFC reemplazó fondos prometidos por bancos privados que se retiraron cuando las condiciones del mercado se complicaron, poniendo todo el proyecto de $ 103 millones en riesgo. Cuando estuve en Accra en julio, sin embargo, vi que estaban en construcción, al menos, otros dos proyectos importantes de hotel con financiación privada obtenida en el mismo período del préstamo al Mövenpick. Los representantes del príncipe no respondieron a solicitudes de comentarios para esta investigación.



Kentucky Fried Chicken, en Kingston, Jamaica.

No solo hoteles y *resorts* de lujo

Los hoteles y *resorts* de lujo no son las únicas inversiones de la IFC que están alejadas, para no utilizar descripciones más duras, de su mandato de lucha contra la pobreza. Fundada solo 12 años después del propio Banco Mundial, la IFC se ha convertido en los últimos años en su unidad de más rápido crecimiento. En la actualidad, cuenta con una plantilla de unas 3.400 personas en 103 países y en 2012 comprometió $ 15 mil millones para préstamos en cerca de 580 proyectos —más del doble que en 2006—, cifra que se planea aumente a cerca de $ 20 mil millones en los próximos años.

La idea original era que, mientras el Banco Mundial estaba prestando directamente a los países pobres, la IFC podría estimular el crecimiento de la empresa privada, el espíritu empresarial y los mercados financieros en algunos de esos mismos países con préstamos e inversiones en compañías con fines de lucro. Sus fundadores, entre los que destaca un ejecutivo de General Foods llamado Robert Garner, hacían hincapié en que la IFC debía participar solo en proyectos para los que "no estuviera disponible capital privado suficiente en condiciones razonables".

Ese concepto se ha enturbiado en los últimos años, al presentarse prestararios de alto nivel y excelente crédito que han buscado aprovechar las condiciones relativamente atractivas de los créditos y otros vehículos de inversión de la IFC, además de lucirse, en algunos casos, con el prestigio que tiene contar con el apoyo del Banco Mundial. El crecimiento de la IFC recibió impulso en la década de 1980, cuando se le autorizó, por primera vez, emitir bonos para recaudar dinero en los mercados mundiales de capital. Más recientemente su crecimiento se ha acelerado, ya que ha entrado en nuevos negocios, incluyendo las finanzas comerciales, productos financieros derivados y participaciones en el capital de empresas, causando a veces la molestia de los bancos privados con los que compite.

Hoy en día, la creciente lista de socios comerciales de la IFC parece un quién es quién de las gigantescas corporaciones multinacionales: Dow Chemical, DuPont, Mitsubishi, Vodafone y muchos más. Ha financiado cadenas de comida rápida como Domino's Pizza en el sur de África y Kentucky Fried Chicken en Jamaica. Ha invertido en centros comerciales de lujo en Egipto, Ghana, las antiguas repúblicas soviéticas, Europa del Este y Asia Central.

Ha respaldado cadenas de tiendas de dulces en Argentina y Bangladesh; cervecerías con gigantes globales de la cerveza como SAB-Miller y con otros fabricantes de cerveza en la República Checa, Laos, Rumania, Rusia y Tanzania, y distribución de bebidas refrescantes de la talla de Coca-Cola y PepsiCo y sus competidores en Camboya, Etiopía, Malí, Rusia, Sudán del Sur y Uzbekistán, entre otros financiamientos.

Muy poco impacto en reducir la pobreza

La crítica a la mayoría de esas inversiones —de parte de un gran abanico de académicos y de grupos de observadores, así como de organizaciones locales de los propios países pobres— es que tienen muy poco impacto sobre la pobreza y que fácilmente podrían realizarse sin los subsidios de la IFC. Es más, según los críticos, en algunos casos, los proyectos frenan el desarrollo y agravan la pobreza, por no hablar de efectos como la contaminación y otros, en los países involucrados.

El debate se ha intensificado al haberse incorporado en julio pasado un nuevo jefe al Banco Mundial: **Jim Yong Kim**, un médico estadounidense que recientemente dejó el cargo de presidente del Dartmouth College. El banco se negó a posibilitar que el doctor Kim hiciera comentarios para este artículo y, en su breve mandato hasta el momento, ha dado pocos indicios de su visión sobre la IFC. Tanto en su declaración cuando asumió el cargo en julio como en su primera visita al extranjero, a Costa de Marfil, precisamente el vecino de Ghana al oeste, hizo una breve referencia a la importancia de la IFC dentro del grupo del Banco Mundial y para su relación con el sector privado y la creación mundial de empleo.

También la IFC está en el medio de un cambio en su liderazgo. Su antiguo jefe, **Lars Thunell**, completó hace poco su mandato, y lo reemplazó en octubre el economista chino **Jin-Yong Cai**, un socio de Goldman Sachs que estaba a cargo de las operaciones bancarias de la firma en China. Kaldany, quien se desempeñaba como director general encargado de la IFC, volvió en ese momento al cargo de vicepresidente para las industrias globales.

Las operaciones de la IFC han sido objeto de críticas no solo externas, sino de señalamientos punzantes en partes importantes del informe de 2011, así como de otros documentos internos del Banco Mundial. El documento de 2011, en el que el Grupo Independiente de Evaluación del banco examinó las actividades de la IFC en la década anterior, la pintó como una organización movida por el afán de lucro e interesada en cerrar contratos ventajosos, que a menudo fracasa en cumplir el mandato de llegar a los pobres y que, incluso, puede sacrificar a los pobres en su afán de obtener buenos rendimientos a sus inversiones: "Se requiere hacer mayores esfuerzos para traducir las intenciones en acciones estratégicas, tanto en las operaciones de inversión como en los servicios de asesoría, para mejorar el enfoque de la IFC en la pobreza", concluyó dicho informe.

Pero la estrategia de ganar dinero de la IFC tiene, por lo menos, un beneficio: mantiene los puestos de trabajo de las personas que trabajan en ella. Mientras "más dinero hace la IFC, más disponibilidades tiene el banco para invertir", dice Griffiths, director de Eurodad. "El personal tiene el incentivo para hacer que la IFC gane dinero".

De similar opinión es **Francis Kalitsi**, un exempleado de la IFC que ahora es socio gerente de la firma de capital privado Serengeti Capital en Accra. "Para salir adelante, había que cerrar grandes transacciones", recuerda de su paso por la IFC. "La IFC está muy enfocada en el lucro. No se ocupa de la pobreza y sus inversiones rara vez tocan a los pobres", añade.

La IFC establece objetivos anuales para el número, tamaño y tipo de negocios que los empleados deben completar, y concede bonos de desempeño si se alcanzan esos objetivos, según varios empleados de la IFC actuales y anteriores. "Si no llegas a tu meta, no te dan el bono", dice **Alan Moody**, un exgerente de IFC, que ahora trabaja en otro lugar en el Banco Mundial.

Con frecuencia, los negocios vienen a la IFC traídos por las empresas privadas y no al revés. "Elegimos nuestros proyectos mediante la identificación de los principales clientes y preguntándoles cuáles son sus necesidades", dice Moyo de la IFC. Eso quiere decir, sin embargo, que al seguir las prioridades de las empresas privadas, la IFC realiza inversiones que no están necesariamente alineadas con las estrategias de los propios países en desarrollo.

Aunque la IFC destinara una proporción mayor de sus recursos a la lucha contra la pobreza, carece de un buen mecanismo para saber si su trabajo tiene algún impacto. El informe de 2011 —que expresa que la IFC "necesita pensar cuidadosamente acerca de cuestiones tales como quiénes son los pobres, dónde se encuentran y cómo puede llegar a ellos"— critica a la IFC por su falta de parámetros y métodos de medir el destino de sus inversiones, añadiendo que no puede "definir, monitorear e informar sobre las consecuencias que sus proyectos tengan sobre la pobreza".

La IFC no refuta estas críticas. Su dirección respondió al informe del grupo de evaluación diciendo: "Estamos de acuerdo en general con las lecciones y recomendaciones del informe" y admitió que "la IFC no ha sido consistente en determinar... los efectos previstos de reducción de la pobreza de un proyecto". La IFC hace notar que hace algunos años comenzó a utilizar un sistema de seguimiento de resultados de desarrollo (DOTS, por sus siglas en inglés) para medir la efectividad de sus proyectos en el fomento del desarrollo económico y el alivio de la pobreza. Este sistema, sin embargo, ha sido criticado por algunos clientes de la IFC. Señalan que las calificaciones DOTS se basan en gran medida en la presentación de informes de las propias empresas beneficiarias y dependen, hasta cierto punto, de los datos financieros de toda la empresa, a menudo con múltiples divisiones en todo el mundo, en lugar de centrarse en el área específica del proyecto financiado por la IFC. Sin embargo, Kaldany manifiesta entusiasmo por el esfuerzo, diciendo que es pionero y que mejora cada vez más.

Mientras tanto, en el terreno ha habido poca evidencia de cambios. Donde quiera que ha estado esta investigadora —en Ghana, en los países de África Occidental y globalmente en el mundo—, la IFC parece que todavía da poca importancia a su mandato de luchar contra la pobreza.

En las finanzas, por ejemplo, **R. Yofi Grant**, director ejecutivo del Databank, uno de los mayores bancos de Ghana, me dijo que la práctica de la IFC de conceder préstamos en condiciones atractivas a las compañías multinacionales "compite con los bancos locales y las empresas de capital privado, acaparando las inversiones más jugosas y marchándose con excelentes ganancias".

Grant dice que la IFC organizó recientemente un paquete de financiamiento de $ 115 millones para que el gigante mundial de las telecomunicaciones Vodafone ampliase sus operaciones en Ghana, a pesar de que ya operan en el país seis compañías de telecomunicaciones. A pesar de tratarse de un cliente tan sólido, el paquete de préstamos de la IFC para Vodafone fue el segundo en dos años. "Eso no es reducción de la pobreza y no se trata de inversiones de vanguardia", dice Grant, refiriéndose al estribillo de la IFC de que invierte donde otras entidades financieras no lo hacen. "La IFC dice todas las cosas correctas y hace todas las cosas equivocadas", concluyó.

Donde las apuestas son mayores

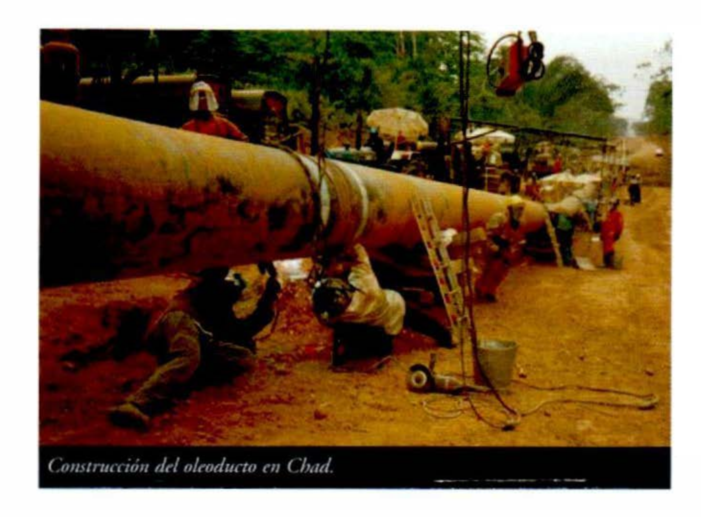
A mil millas al este de Ghana, están Camerún y Chad, dos países que ejemplifican un aspecto más importante y controvertido de las inversiones de la IFC, donde las apuestas son a menudo más altas que las de los hoteles y centros comerciales. Es el área de la energía.

A finales de 2011, la IFC informó que tenía una cartera de $ 2 mil millones en petróleo y gas, invertida en 30 empresas de 23 países, con lo que, según se jactó la IFC, estaba alcanzando un "alto reconocimiento del mercado". Pero los críticos, entre ellos, ambientalistas y grupos sin fines de lucro como el Proyecto Bretton Woods y Christian Aid, sostienen que esos proyectos a menudo exacerban la pobreza que se supone deben aliviar. Dicen que esos proyectos con frecuencia aumentan los conflictos y la corrupción local, desplazan a comunidades, interrumpen los medios de vida que tenían y contribuyen a la emisión de gases de efecto invernadero y otros contaminantes.

Incluso en 2003, un panel de revisión independiente dentro del Banco Mundial recomendó que el banco, incluida la IFC, se retirase de todos los proyectos de petróleo, gas natural y minería de carbón hasta el año 2008, asegurando que tales préstamos no benefician a los pobres que viven donde se encuentran esos recursos naturales. Sin embargo, el directorio del Banco Mundial anuló estas recomendaciones. Finalmente, el banco acordó un enfoque de continuar con sus *business as usual* con cambios marginales, según dijo a *Bloomberg News*, en 2004, Emil Salim, el funcionario indonesio que dirigió la revisión del banco. En una conferencia telefónica con periodistas en esa época, el ejecutivo de la IFC, Kaldany, dijo: "Hay un consenso muy amplio que debemos seguir comprometidos [en los proyectos extractivos], pues ponemos un valor añadido".

Sin embargo, el ejemplo de Chad y Camerún ofrece un panorama más complicado. En 2000 la IFC invirtió cerca de $ 200 millones en ExxonMobil, Chevron y otras petroleras, junto con los Gobiernos de Chad y Camerún, para apoyar la construcción de un oleoducto de casi $ 4 mil millones que los expertos estiman que generará más de $ 5 mil millones en ganancias durante los 25 años de vida útil del proyecto, al permitir el transporte de crudo desde los pozos situados sobre todo en Chad, un país sin costas marinas, a un puerto en Camerún.

Los dos países son incluso más pobres que Ghana, situada al oeste. El ingreso per cápita en Chad ocupa el puesto 193 en el mundo, en comparación con el puesto 185 de Camerún y 172 de Ghana. La peor esperanza de vida al nacer del mundo (48,7 años) es la de Chad y el país ha sido gobernado durante las últimas dos décadas por la férrea dictadura de Idriss Déby.


Construcción del oleoducto en Chad.

"Las condiciones eran y son difíciles y horribles", dice Peter Rosenblum, codirector del Instituto de Derechos Humanos de la Columbia University, quien sostuvo que el proyecto del gasoducto debe tener previsiones para proteger a la población civil. La mayor parte de los ingresos del petróleo debía ser destinada a la alimentación, la educación, la salud y la infraestructura. Pero, en vista de los ataques de los grupos rebeldes apoyados por el vecino Sudán, y afirmando la necesidad de defender el oleoducto, Déby canalizó montos sustanciales a la compra de armas, levantando la crítica no solo de grupos de derechos humanos, sino del propio Banco Mundial. Como los críticos del proyecto habían advertido, la bonanza petrolera aumentó el interés por controlar el país y añadió mayor tensión al conflicto civil.

Lo sucedido con Chad no es un incidente aislado. A pesar de las perennes controversias sobre los proyectos de energía y minas, que son a menudo objeto de duras disputas sobre todas sus aristas, desde sus impactos ambientales hasta la medida en que refuerzan a los regímenes autoritarios, la IFC continúa invirtiendo ampliamente en petróleo y minería. Solo en 2012, la IFC anunció inversiones en proyectos mineros de oro, cobre y diamantes en lugares como Mongolia, Liberia y Sudáfrica, así como las inversiones en proyectos de petróleo y gas en Colombia, Costa de Marfil, Oriente Medio y el norte de África.

Por otra parte, al igual que con Déby de Chad, la IFC continúa prestando e invirtiendo en países con gobernantes de mano dura como Siria (Bashar al-Assad) y Venezuela (Hugo Chávez). Kaldany me dijo que había cerca de una docena de dictaduras, que no quiso nombrar, con las que la IFC simplemente no hace negocios. Pero hay un segundo nivel, donde sí se inclina a trabajar. "Es una solución de compromiso. Podemos tener una influencia positiva", dijo, refiriéndose a un reciente acuerdo de la IFC para financiar las microfinanzas en Siria, un país ahora devastado por la guerra civil. Dijo que la IFC está insistiendo en estos países que instrumenten controles financieros cada vez más estrictos para asegurarse de que los beneficios de los proyectos están siendo dirigidos directamente a los pobres en lugar de a mantener el control de los dictadores en el poder. Reconoció que los controles en el caso

de Chad no fueron tan severos y que finalmente la IFC tuvo que retirarse.

¿Se podrá reformar la IFC?

Los críticos de la IFC ven dos maneras obvias para solucionar los problemas que enfrenta esta entidad: reformar radicalmente sus prioridades o reducir drásticamente sus fondos y canalizar esos recursos hacia el tipo de proyectos del Banco Mundial que se alinean más estrechamente con su misión de lucha contra la pobreza.

Kaldany dijo que la IFC trata de aumentar el número de proyectos pequeños, de menos de $ 5 millones y bien enfocados en los pobres, y dedicar más atención a los más pobres de los países pobres. En el año fiscal más reciente, tuvo 105 de estos proyectos más pequeños, 20% de su oferta total de créditos, aunque un porcentaje mucho menor de sus inversiones totales en dólares. (Los funcionarios de la IFC no pudieron proporcionar dicha cifra).

Pero no hay que creer que va a haber una reorientación de la IFC. Aunque su nuevo liderazgo se ha mantenido públicamente callado, Cai, el nuevo jefe de la IFC, ha dicho a varias personas que apoya firmemente la estrategia actual de la entidad.

En Accra, no muy lejos del nuevo Mövenpick, las elegantes oficinas de la IFC —que lucen un bello césped, flores y aparcamiento privado— se asientan en medio de un barrio pobre, rodeadas por un imponente muro de hormigón rematado por rollos de alambre de púas. La única parte pavimentada de la carretera está directamente en frente del complejo vigilado de la IFC, que no tiene ningún letrero de identificación. El resto del camino es un sinuoso sendero de tierra polvorienta, lleno de baches y rodeado de chozas hechas de viejas chapas de metal o madera maltratada.

Niños descalzos se sientan en medio de chivos y pollos que caminan de un lado al otro, en terrenos salpicados de basura y desperdicios. Unas mujeres cocinan unos pequeños pescados ensartados en palos sobre un fuego abierto, ignorando las temperaturas de cerca de 38 ºC. Me acerqué a ellas un día el pasado julio, y algunas me dijeron que habían vivido allí durante 15 años. Cuando les pregunté si sabían qué era el Banco Mundial me dijeron que no. Cuando les dije que es una entidad que combate la pobreza, muchas de ellas se echaron a reír.

"Necesitamos ayuda, y sabemos que hay entidades que ayudan", dijo una mujer que cocinaba, con dos niños aferrados a sus piernas. "Pero nunca hemos oído hablar de ellas". **FP**

Rashad Kaldany.

** Periodista financiera y profesora adjunta en la Escuela de Negocios de Columbia. Ella investigó esta historia para ProPublica, el grupo sin fines de lucro que financia periodismo de investigación, que copublicó este artículo en su sitio web (www.propublica.org), junto con una nota de Paul Steiger, editor en jefe de ProPublica.*

Traducido al español por Gonzalo Ortiz Crespo, editor general de la revista GESTIÓN, gonzalo@ortizcrespo.com



Susan Glasser
DIRECTORA Y EDITORA
Blake Hounshell, Peter Scoblic
EDITORES ADJUNTOS
Dennis Brack
DIRECTORA DE ARTE
Amer Yaqub
DIRECTORA ADMINISTRATIVA DE NACIÓN
Edward Diller
VICEPRESIDENTE DE VENTAS
María San José
DIRECTORA COMERCIAL
Allen Chin
DIRECTOR FINANCIERO

FOREIGN POLICY
11 Dupont Circle. Suite 600
Washington. DC 20036
Oficina de publicidad: (202) 728-7300
Suscripciones: (800) 535-6343
www.foreignpolicy.com

ECUADOR
Circulación exclusiva con la Revista Gestión publicación de Dinediciones

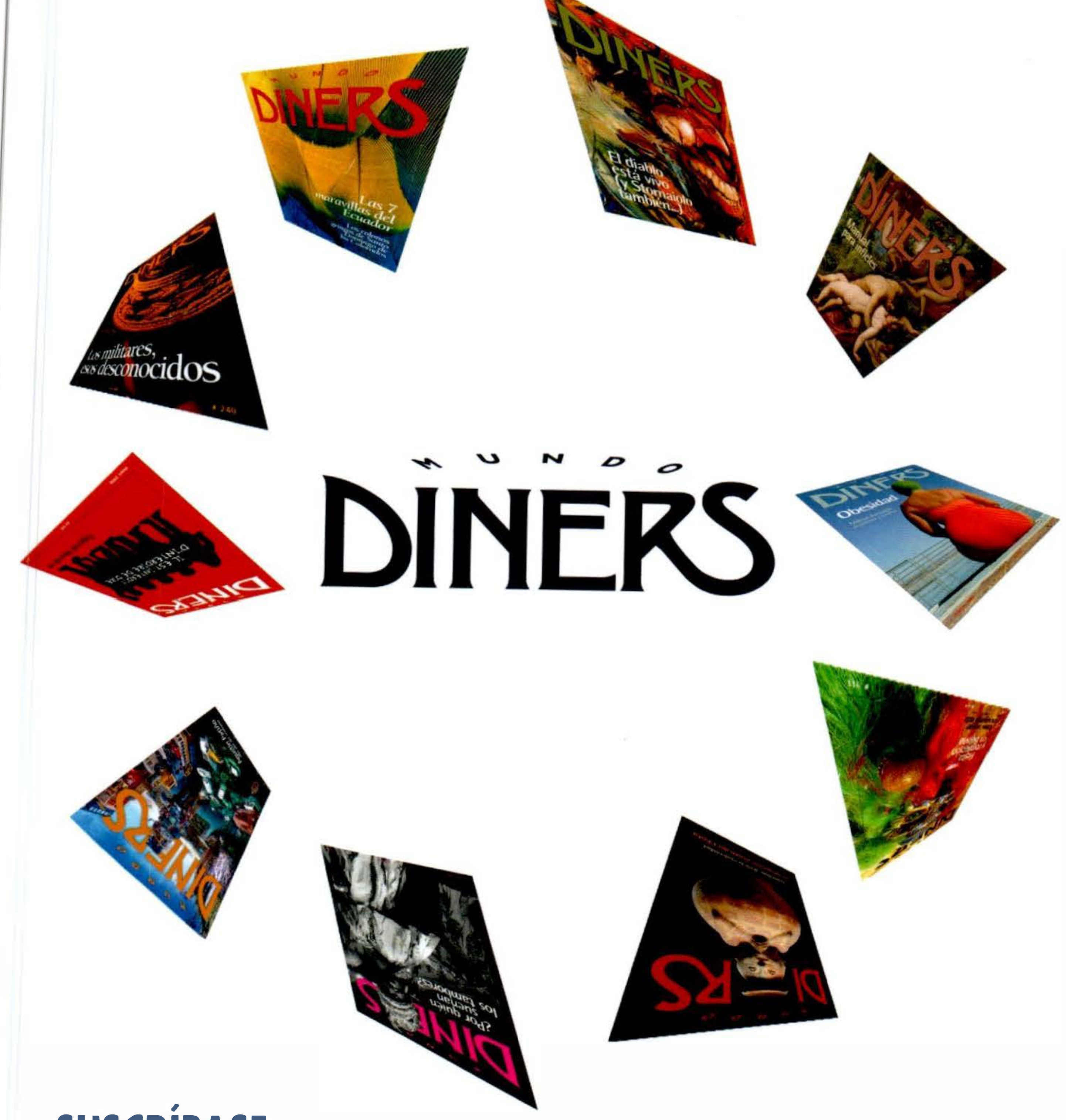
Multiplica
COORDINACIÓN EDITORIAL
255 9930- 223 6848
multipli@multiplica.com.ec

Querraya
DIRECCIÓN DE ARTE Y DISEÑO



AÑO	2012										2013		
MES	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar
PRECIOS													
IPC (1)	139,05	139,26	138,99	139,24	139,60	140,00	141,58	141,70	141,89	141,63	142,34	142,61	
Inflación anual	6,12%	5,42%	4,85%	5,00%	5,09%	4,88%	5,22%	4,94%	4,77%	4,16%	4,10%	3,48%	
Inflación mensual	0,90%	0,16%	-0,19%	0,18%	0,26%	0,29%	1,12%	0,09%	0,14%	-0,19%	0,50%	0,18%	
Inflación acumulada	2,26%	2,42%	2,22%	2,40%	2,67%	2,97%	4,12%	4,21%	4,36%	4,16%	0,50%	0,69%	
IPP (Nacional-Exportación)	2.962,63	2.970,21	2.855,27	2.620,13	2.677,46	2.755,06	2.822,15	2.768,99	2.675,56	2.691,72	2.803,05	2.835,82	
Variación anual	8,85%	2,85%	3,01%	-3,49%	-2,64%	3,98%	2,95%	-0,58%	-10,30%	-3,39%	0,23%	-0,03%	
Variación mensual	4,44%	0,26%	-3,87%	-8,24%	2,19%	2,90%	2,44%	-1,88%	-3,37%	0,60%	4,14%	1,17%	
TIPO DE CAMBIO													
Tipo de cambio real (1994=100)	93,20	93,18	92,47	91,58	91,30	91,61	91,86	92,13	91,23	91,86	91,60	90,22	
Euro (dólares por euro)	1,34	1,32	1,24	1,26	1,23	1,26	1,29	1,30	1,30	1,32	1,36	1,31	
Peso colombiano (pesos por dólar)	1.784,44	1.763,98	1.827,49	1.805,71	1.787,95	1.830,50	1.797,27	1.830,83	1.816,53	1.760,56	1.772,74	1.816,20	
MOVIMIENTO BURSÁTIL													
Ecu-Index	936,42	918,44	928,60	928,97	912,89	919,26	906,06	884,81	887,74	892,77			
Rendimiento acumulado Ecu-Index	0,08%	-1,84%	-0,75%	-0,72%	-2,43%	-1,75%	-3,16%	-5,43%	-5,12%	-4,58%			
Ecu-Index ajustado (2)	1.036,14	1.022,89	1.033,06	1.031,04	1.033,06	1.045,16	1.030,46	1.006,82	1.016,12	1.021,78	1.018,02	1.037,89	
Rendimiento acumulado Ecu-Index ajustado											-0,37%	1,58%	
SALARIOS													
Salario nominal (dólares)	292,00	292,00	292,00	292,00	292,00	584,00	292,00	292,00	292,00	581,45	318,00	318,00	
Salario real	210,00	209,67	210,08	209,71	209,17	417,13	206,25	206,07	205,79	410,54	223,40	222,99	
Canasta básica	587,36	588,48	584,71	586,18	585,81	587,86	594,06	595,44	596,42	595,70	601,61	602,07	
AGREGADOS MONETARIOS*													
RILD	3.368,09	3.787,39	3.918,08	3.930,92	4.040,32	4.218,81	4.883,43	4.033,19	3.442,96	2.482,53	2.827,10	4.212,81	
Reservas bancarias	1.910,48	1.639,79	1.654,36	1.830,39	1.720,17	2.416,68	2.307,46	2.211,50	2.127,58	2.360,24	2.155,91	2.462,14	
SISTEMA FINANCIERO (3)*													
Cuasidinero	15.188,67	15.459,80	15.712,91	15.887,60	15.787,24	16.033,95	15.965,10	16.154,54	16.020,97	16.464,51	16.496,01	16.400,95	
Depósitos a la vista	8.779,76	8.469,93	8.643,00	8.548,29	8.439,80	8.383,98	8.623,04	8.682,37	9.045,57	9.533,20	9.369,26	9.173,95	
Crédito al sector privado	21.849,80	22.327,15	22.635,15	22.994,03	23.139,94	23.438,39	23.900,57	24054,27	24.053,63	24258,57	24228,66	24251,10	
TASAS DE INTERÉS: RÉGIMEN ANTERIOR													
Tasa básica del Banco Central	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	0,20%	nd
Tasa pasiva referencial en dólares	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%	4,53%
Tasa activa referencial en dólares	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%
Margen financiero en dólares	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%	3,64%
Tasa legal	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%
TASAS DE INTERÉS: REGULACIÓN 148-2007													
AER** Productivo corporativo	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%	8,17%
AER Productivo empresarial	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%	9,53%
AER Productivo Pymes	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%
AER Consumo	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%	15,91%
AER Vivienda	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%	10,64%
AER Microcrédito acumulación ampliada	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%	22,44%
AER Microcrédito acumulación simple	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%	25,20%
AER Microcrédito minorista	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%	28,82%
AEM*** Productivo corporativo	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%	9,33%
AEM Productivo empresarial	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%
AEM Productivo Pymes	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%	11,83%
AEM Consumo	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%	16,30%
AEM Vivienda	11,33%	11,33%	11,30%	11,33%	11,33%	11,33%	11,33%	11,33%	11,33%	11,33%	11,33%	11,33%	11,33%
AEM Microcrédito acumulación ampliada	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%	25,50%
AEM Microcrédito acumulación simple	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%	27,50%
AEM Microcrédito minorista	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%	30,50%

(1) Serie ajustada a la nueva base: 2004=100.
(2) Corrige posibles distorsiones en la cotización de acciones ocasionadas por los períodos en que se realizan juntas de accionistas y se pagan dividendos.
(3) Con cifras cerradas al 15 de febrero.
nd: Información no disponible.
* En millones $. ** AER: Activa Efectiva Referencial. *** AEM: Activa Efectiva Máxima.
FUENTES: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS, BOLSA DE VALORES DE QUITO, BANCO DE ESPAÑA, CONSULTORA MULTIPLICA


MUNDO
DINERS
DINERS
Las 7 maravillas del Ecuador
DINERS
El diablo está vivo (y Stornaiolo también...)
DINERS
Los militares, esos desconocidos
DINERS
Obesidad
¿Por quién suenan los tambores?


Cerca de tu corazón
BANCO PICHINCHA
En confianza.